

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
-----000-----**

PHÙNG THỊ LAN HƯƠNG

**PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI TỆ TRÊN
THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ CỦA CÁC NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI VIỆT NAM**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Hà Nội 8/2012

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
-----000-----**

PHÙNG THỊ LAN HƯƠNG

**PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI TỆ TRÊN
THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ CỦA CÁC NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI VIỆT NAM**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

**Chuyên ngành : *Kinh tế Tài chính ngân hàng*
Mã số : 62.31.12.01**

**Người hướng dẫn khoa học: TS. Đặng Ngọc Đức
TS. Nguyễn Xuân Luật**

Hà Nội 8/2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, kết quả nêu trong luận án có nguồn gốc rõ ràng và trung thực.

Nghiên cứu sinh

Phùng Thị Lan Hương

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC BẢNG.....	vii
DANH MỤC CÁC ĐỒ THỊ, SƠ ĐỒ VÀ BIỂU ĐỒ.....	viii
MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI TỆ TRÊN THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	1
1.1 Hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại.....	8
1.1.1 Thị trường quốc tế trong kinh doanh ngoại tệ [31]	8
1.1.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của thị trường ngoại hối [31]	8
1.1.1.2 Khái niệm thị trường ngoại hối	12
1.1.1.3 Đặc điểm thị trường ngoại hối	15
1.1.1.4 Vai trò của thị trường ngoại hối	17
1.1.1.5 Các thành viên tham gia thị trường ngoại hối.....	19
1.1.2 Kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại...22	
1.1.2.1 Khái niệm kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế	22
1.1.2.2 Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại	23
1.2 Phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại.....	28
1.2.1 Quan niệm về phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại.....	28
1.2.2 Ý nghĩa phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại	29
1.2.3 Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại	32
1.2.3.1 Khái niệm rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại	32
1.2.3.2 Các loại rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại	33
1.2.3.3 Các điều kiện áp dụng nhằm hạn chế rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại.....	34

1.2.4 Các chỉ tiêu đánh giá phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại	36
1.2.5 Các nhân tố ảnh hưởng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại	40
1.3 Kinh nghiệm về phát triển kinh doanh ngoại tệ của một số ngân hàng trên thế giới và bài học đối với Việt Nam.....	48
1.3.1 Kinh nghiệm của các ngân hàng Mỹ.....	48
1.3.2 Kinh nghiệm của các ngân hàng Nhật Bản	49
1.3.3 Kinh nghiệm của các ngân hàng Vương quốc Anh	50
1.3.4 Kinh nghiệm của một số ngân hàng Châu Á khác	50
1.3.5 Bài học đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam	53
CHƯƠNG 2 .THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI TỆ TRÊN THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM	56
2.1. Khái quát chung về các ngân hàng thương mại Việt Nam	56
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng thương mại Việt Nam.....	56
2.1.2. Hoạt động kinh doanh chủ yếu của ngân hàng thương mại Việt Nam	57
2.2 Thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam.....	63
2.2.1 Phạm vi, phương pháp tiếp cận và các chỉ tiêu đánh giá	63
2.2.2 Thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam	65
2.3 Đánh giá thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam.....	87
2.3.1 Những kết quả đạt được	87
2.3.2 Những hạn chế và nguyên nhân	94
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI TỆ TRÊN THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM	106
3.1. Những thuận lợi và khó khăn đối với hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam.....	106

3.2. Chiến lược phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam.....	111
3.3. Các giải pháp nhằm phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam.....	114
3.3.1. Nhóm giải pháp về nghiệp vụ	114
3.3.1.1. Đa dạng hóa các loại ngoại tệ kinh doanh	114
3.3.1.2. Mở rộng, đa dạng hóa các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ.....	116
3.3.2. Nhóm giải pháp về nâng cao năng lực hoạt động của ngân hàng.....	119
3.3.2.1. Nâng cao năng lực tài chính của NHTM	119
3.3.2.2. Nâng cao trình độ và năng lực của đội ngũ kinh doanh ngoại tệ	122
3.3.2.3. Nâng cao năng lực công nghệ của ngân hàng	124
3.3.2.4. Nâng cao năng lực điều hành và quản trị rủi ro.....	125
3.3.3. Nhóm giải pháp về phát triển thị trường.....	130
3.3.3.1. Mở rộng mạng lưới kinh doanh ngoại tệ	130
3.3.3.2. Nâng cao uy tín của NHTM Việt Nam trên thị trường quốc tế.....	131
3.3.3.3. Chú trọng Marketing về hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng đặc biệt trong việc cần xây dựng chiến lược khách hàng hiệu quả	132
3.3.4. Nhóm giải pháp hỗ trợ	136
3.4. Kiến nghị.....	138
3.4.1. Kiến nghị đối với Nhà nước.....	138
3.4.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng nhà nước	142
3.4.3. Kiến nghị đối với Bộ Tài chính.....	150
3.4.4. Kiến nghị đối với Bộ Công Thương	151
KẾT LUẬN.....	152
DANH MỤC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ.....	154
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	155

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ CÁI VIẾT TẮT

CHỮ VIẾT TẮT	NGUYÊN VĂN
ACB	Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu
AGR	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam
AUD	Đô la Úc
BIDV	Ngân hàng thương mại cổ phần đầu tư và phát triển Việt Nam
BIS	Ngân hàng thanh toán quốc tế (Bank for international settlements)
CAD	Đồng đô la Canada
CHF	Đồng Franc Thụy Sĩ
CNY	Đồng nhân dân tệ
DKK	Đồng Krone của Đan Mạch
EUR	Đồng tiền chung Châu Âu
GBP	Đồng bảng Anh
HKD	Đồng đô la Hồng Kông
INR	Đồng Rupee của Ấn Độ
JPY	Đồng yên Nhật
KDNT	Kinh doanh ngoại tệ
KRW	Đồng Won của Hàn Quốc
LNTT	Đồng Dinar của Cô ét
MYR	Lợi nhuận trước thuế
MHB	Đồng Ringgit của Malaysia
NHNN	Ngân hàng nhà đồng bằng sông Cửu Long
NHTM	Ngân hàng nhà nước
NHTMNN	Ngân hàng thương mại
NHTMCP	Ngân hàng thương mại nhà nước
NHTW	Ngân hàng thương mại cổ phần
NOK	Ngân hàng trung ương
SGD	Đồng Kroner của Na Uy
SWIFT	Đồng đô la Singapore
TCKT	Hệ thống thanh toán viễn thông liên ngân hàng quốc tế (Society for Worldwide Interbank Financial
TCTD	Telecommunication)

TECHCOMBANK	Tổ chức kinh tế
THB	Tổ chức tín dụng
TN KDNT	Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ thương Việt Nam
VCB	Đồng bath Thái Lan
VIETINBANK	Thu nhập kinh doanh ngoại tệ
VND	Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam
USD	Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam
WTO	Đồng Việt Nam
	Đô la Mỹ
	Tổ chức thương mại thế giới (World Trade Organization)

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1.1 Doanh số bình quân ngày thị trường ngoại hối toàn cầu	14
Bảng 2.1 Huy động vốn của các NHTM Việt Nam.....	58
Bảng 2.2 Tỷ lệ huy động vốn từ khách hàng của các NHTM Việt Nam.....	59
Bảng 2.3 Hệ số an toàn vốn của NHTM Việt Nam.....	59
Bảng 2.4 Dự nợ tín dụng của NHTM Việt Nam.....	60
Bảng 2.5 Tỷ lệ nợ xấu của NHTM Việt Nam.....	62
Bảng 2.6 Số lượng chi nhánh, phòng giao dịch của NHTM Việt Nam	66
Bảng 2.7 Doanh số kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam.....	68
Bảng 2.8 Tỷ trọng doanh số mua bán ngoại tệ của NHTM Việt Nam chia theo đối tượng.....	71
Bảng 2.9 Tỷ trọng doanh số mua bán ngoại tệ của Agribank chia theo đồng tiền.....	72
Bảng 2.10 Doanh số mua bán của NHTM Việt Nam chia theo giao dịch.....	75
Bảng 2.11 Thu nhập thuần kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam.....	77
Bảng 2.12 Tỷ lệ thu nhập thuần KDNT/LNTT của NHTM Việt Nam.....	78
Bảng 2.13 Độ lệch tiêu chuẩn thay đổi tỷ giá/tháng của một số ngoại tệ của NHTM Việt Nam.....	85
Bảng 2.14 Hệ số rủi ro đối với một số ngoại tệ mạnh (σ_p^2).....	86
Bảng 2.15 Tỷ trọng doanh số XNK của NHTM Việt Nam so với cả nước.....	88
Bảng 2.16 Tỷ lệ thu nhập KDNT/Doanh số mua bán của NHTM Việt Nam....	96
Bảng 2.17 Tỷ trọng thu nhập KDNT/Vốn CSH của NHTM Việt Nam.....	97

Bảng 2.18	Vốn tự có và tổng tài sản của NHTM Việt Nam.....	97
Bảng 2.19	Vốn tự có và Tổng tài sản của một số ngân hàng năm 2010.....	98
Bảng 2.20	Tình hình cán cân thương mại của Việt Nam.....	103

DANH MỤC CÁC ĐỒ THỊ, SƠ ĐỒ VÀ BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1	Số lượng các NHTM Việt Nam.....	57
Biểu đồ 2.2	Tăng trưởng tín dụng của NHTM Việt Nam	61
Biểu đồ 2.3	Số lượng các ngân hàng đại lý của NHTM Việt Nam	67
Biểu đồ 2.4	Tỷ trọng doanh số mua bán ngoại tệ chia theo đồng tiền của VCB.....	73
Biểu đồ 2.5	Thu nhập của kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam.....	81
Biểu đồ 2.6	Tăng trưởng thu nhập KDNT của các NHTM Việt Nam	82

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hội nhập kinh tế quốc tế đã trở thành xu thế tất yếu và đang diễn ra ngày càng sâu rộng về nội dung và qui mô trên nhiều lĩnh vực. Đặc biệt từ năm 2007, Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), là dấu mốc quan trọng trong sự nghiệp công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước, bắt đầu quá trình hội nhập sâu rộng với thị trường quốc tế nói chung và trong lĩnh vực ngân hàng nói riêng. Cùng với áp dụng công nghệ hiện đại và sự tham gia của các hiệp ước quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng thì quan niệm thị trường quốc tế đã được mở rộng, đó không chỉ là thị trường hoạt động vượt khỏi biên giới quốc gia mà trong phạm vi lãnh thổ bất kỳ hoạt động nào có yếu tố quốc tế được coi là thị trường quốc tế. Kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế thực chất là kinh doanh ngoại tệ trên thị trường ngoại hối. Bởi vì, thị trường ngoại hối là một dạng của thị trường quốc tế, là thị trường nơi diễn ra việc mua bán, trao đổi các đồng tiền khác nhau. Đây là thị trường toàn cầu, hoạt động liên tục 24 giờ trong ngày và 6 ngày trong tuần. Do đó, kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của NHTM(KDNT) là hoạt động mua bán, trao đổi các đồng tiền khác nhau trên thị trường ngoại hối.

Kinh doanh ngoại tệ là một trong những hoạt động cơ bản của NHTM, có một vai trò quan trọng và càng không thể thiếu được trong điều kiện hoạt động của một ngân hàng hiện đại. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ được thực hiện bởi các ngân hàng với mục đích cung ứng, chu chuyển nguồn vốn và thực hiện trung gian thanh toán, đáp ứng các nhu cầu đa dạng về ngoại tệ để phát triển nền kinh tế, qua đó đem lại một khoản lợi nhuận lớn cho ngân hàng. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ góp phần hoàn thiện các chính sách vĩ mô của Chính phủ về quản lý ngoại hối, điều tiết quan hệ cung cầu ngoại hối trên thị trường nhằm đảm bảo ổn định đồng bản tệ và góp phần sử dụng có hiệu quả nguồn ngoại tệ của các tổ chức kinh tế và của quốc gia. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM và thị

trường ngoại hối có một mối liên hệ hai chiều, tác động lẫn nhau. Hiện nay thị trường ngoại hối Việt Nam mới chỉ ở giai đoạn đầu của quá trình phát triển còn đã bộc lộ nhiều nhược điểm về tổ chức thị trường, về hàng hoá, và các nghiệp vụ kinh doanh. Thêm vào đó, những biến động trên thị trường ngoại hối quốc tế và sự gia tăng các luồng vốn đầu tư nước ngoài đã khiến cho thị trường ngoại hối Việt Nam diễn biến phức tạp, có những thời điểm cung cầu ngoại tệ mất cân đối, lúc thừa, lúc thiếu ngoại tệ, là những trở ngại không nhỏ đối với đối với phát triển kinh doanh ngoại tệ các NHTM Việt Nam.

Vì vậy việc mở rộng, vươn ra thị trường quốc tế của các NHTM Việt Nam ngày càng cần thiết và có ý nghĩa quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói riêng và nền kinh tế nói chung. Một mặt nó giải quyết sự cân bằng cung cầu ngoại tệ trên thị trường ngoại hối Việt Nam. Mặt khác cũng làm tăng tính chủ động, tích cực và hạn chế rủi ro cho NHTM Việt Nam khi tham gia hoạt động kinh doanh quốc tế. Vì vậy đề tài ***“Phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam”*** được lựa chọn nghiên cứu nhằm xem xét, đánh giá phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong thời gian qua trên cơ sở đó có những đề xuất các giải pháp phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong thời gian tới.

2. Mục tiêu nghiên cứu của luận án

i. Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại, nghiên cứu kinh nghiệm phát triển kinh doanh ngoại tệ của một số các ngân hàng trong khu vực và thế giới từ đó rút ra bài học đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam

ii. Phân tích và đánh giá thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam, từ đó rút ra được những thành công, hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế trong phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

iii. Nghiên cứu đề xuất một số giải pháp và một số kiến nghị nhằm phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu của luận án là phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam.

- Phạm vi nghiên cứu của luận án

Nghiên cứu sự phát triển kinh doanh ngoại tệ tại 6 ngân hàng có vốn chủ sở hữu và tổng tài sản lớn nhất tính đến thời điểm 31/12/2011 gồm bốn NHTMNN Agribank, BIDV, VCB, Vietinbank và hai NHTMCP là ACB và Techcombank trong thời kỳ 2006-2011. Đây là các ngân hàng có tính đại diện cao cho hai nhóm ngân hàng NHTMNN và NHTMCP là những ngân hàng có quy mô lớn, có bề dày trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ, có nguồn lực về công nghệ và con người để thực hiện phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế. Ngoài ra, luận án sử dụng số liệu và kết quả nghiên cứu khác như là bằng chứng thực nghiệm.

Luận án nghiên cứu phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế vì vậy trong phạm vi luận án kinh doanh ngoại tệ được hiểu kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để phân tích phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam, luận án sử dụng một số phương pháp nghiên cứu cơ bản :

- Phương pháp tổng hợp và phân tích
- Phương pháp so sánh
- Phương pháp logic biện chứng
- Phương pháp thống kê

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài nghiên cứu

- Hệ thống hóa các vấn đề thị trường quốc tế và phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại trên cơ sở đó phân tích các đặc điểm, chức năng cũng như các thành viên tham gia thị trường.

- Nghiên cứu phát triển kinh doanh ngoại tệ của một số ngân hàng thương mại thế giới và bài học đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam.

- Phân tích một cách có hệ thống và khoa học thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong thời gian từ 2006-2011 qua trên cơ sở kết hợp giữa phân tích định tính và định lượng, tìm ra những hạn chế tác động tới phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại Việt Nam.

- Đề xuất những định hướng và giải pháp phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn tới.

- Kiến nghị với Chính phủ và Ngân hàng nhà nước hỗ trợ và tạo điều kiện để có thể áp dụng và thực hiện thành công các giải pháp phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

6. Tổng quan các công trình nghiên cứu

Sam Y-Cross(1998) trong cuốn “All about the Foreign Exchange Market in the United States” đã mô tả thị trường ngoại hối Mỹ ở góc độ vi mô, nhấn mạnh về cấu trúc thị trường và sự thay đổi trong cấu trúc thị trường, các thành viên tham gia thị trường và cũng như các nghiệp vụ kinh doanh.

Nghiên cứu của Rajarshi Vijay Aroskar (2002) với đề tài luận án tiến sĩ “Foreign exchange market efficiency in a rapidly changing world” đã chỉ ra tác động của khủng hoảng tài chính đến tính hiệu quả của thị trường ngoại hối bằng việc so sánh tính hiệu quả của thị trường trong thời kỳ có khủng hoảng tài chính và thời kỳ không có khủng hoảng tài chính. Nghiên cứu của giáo sư McGraw-Hill (1998) trong cuốn « Foreign currency trading» mô tả các giao dịch ngoại hối một cách chi tiết, cụ thể cho thấy những rủi ro, lợi ích và những cơ hội có thể tận

dụng được từ thị trường ngoại hối. Phillip Gottelf (2003) trong cuốn « Currency trading » cung cấp những kiến thức trong việc tận dụng những lợi thế biến động trong thị trường ngoại hối nhằm thu lợi nhuận. Nghiên cứu của Cornelius Luca (2007) trong cuốn « Trading in the Global Currency Market » đưa ra những vấn đề tổng quan về thị trường ngoại hối, các công nghệ mới trong kinh doanh ngoại tệ và sự liên kết thông tin từ các hoạt động kinh doanh ngoại tệ thực tế với những minh họa với nhiều biểu đồ hình ảnh nhằm giải thích những cơ sở của hoạt động kinh doanh ngoại tệ và các yếu tố thúc đẩy sự tăng trưởng của hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

Ở Việt Nam, một số nghiên cứu đề cập nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam. Nghiên cứu của tác giả Nguyễn Thị Chiến (2002) với nội dung « Những giải pháp mở rộng các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối của các ngân hàng thương mại Việt Nam ». Nghiên cứu của tác giả Nguyễn Thị Chiến tập trung chủ yếu vào các ngân hàng thương mại quốc doanh và hoạt động của các NHTM trên thị trường trong nước, thị trường liên ngân hàng. Tuy nhiên trong phân tích thực trạng mở rộng kinh doanh ngoại hối của NHTM Việt Nam tác giả đã mô tả thực trạng các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối của NHTM Việt Nam trong thời kỳ 1998-2000, chưa đi sâu phân tích mức độ mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam thông qua hệ thống các chỉ tiêu định tính và định lượng.

Nghiên cứu của tác giả Lê Tuấn Anh (2003) với nội dung « Giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại quốc doanh Việt Nam » lấy ngân hàng công thương Việt Nam làm điển hình nghiên cứu đã phân tích một cách cụ thể việc nâng cao hiệu quả kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại xét từ yêu cầu phát triển kinh tế và mục tiêu lợi nhuận cho ngân hàng, các nhân tố tác động đến vấn đề đó. Tuy nhiên trong việc đánh giá nâng cao hiệu quả kinh doanh ngoại tệ tác giả chưa đề cập được các chỉ tiêu định lượng để lượng hóa được mức độ của mở rộng hoạt động

kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Mặt khác, nghiên cứu của tác giả tập trung mở rộng kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng công thương Việt Nam, đại diện cho nhóm ngân hàng thương mại cổ phần nhà nước, trong khi hiện nay hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam đã có những bước phát triển đáng kể bao gồm NHTMNN và NHTMCP...

Nghiên cứu của tác giả Phạm Thị Hương Giang(2010) với nội dung “Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Sở giao dịch ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam” đã đưa ra hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Agribank như khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng, sử dụng các phương tiện phòng ngừa rủi ro tỷ giá hối đoái, thúc đẩy các hoạt động khác có liên quan hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Tuy nhiên trong phân tích hiệu quả kinh doanh ngoại tệ của Agribank tác giả chưa lượng hóa hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ thông qua một số chỉ tiêu hiệu quả như thu nhập ròng kinh doanh ngoại tệ, tỷ suất thu nhập KDNT/Vốn kinh doanh...

Nghiên cứu của tác giả Phạm Thị Thu Hằng (2011) với nội dung “Phát triển kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam(BIDV)” đã phân tích cụ thể thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ của BIDV tại hội sở chính thông qua các chỉ tiêu thu nhập, doanh số kinh doanh ngoại tệ, tốc độ tăng/giảm của thu nhập kinh doanh ngoại tệ, doanh số kinh doanh ngoại tệ, đồng thời so sánh doanh số mua bán ngoại tệ của BIDV với VCB, Vietinbank, Eximbank, Sacombank để thấy được sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của BIDV. Tuy nhiên tác giả chỉ giới hạn phân tích sự phát triển kinh doanh ngoại tệ với hai chỉ tiêu chính, chưa phản ánh một cách đầy đủ sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của BIDV.

Nhiều luận văn thạc sĩ, đề tài nghiên cứu các cấp đề cập đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Tuy nhiên những nghiên cứu này chỉ đánh giá khái quát hoạt động kinh doanh ngoại tệ của từng ngân hàng riêng lẻ. Ngoài ra một số bài

trích đề cập hoạt động kinh doanh ngoại tệ riêng lẻ của từng ngân hàng thương mại Việt Nam. Những nghiên cứu trên là nguồn dữ liệu quan trọng trong phân tích các nội dung của luận án.

7. Tên và kết cấu của luận án

7.1 Tên luận án : Phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các Ngân hàng thương mại Việt Nam

7.2 Kết cấu của luận án

Ngoài phần mở đầu, kết luận luận án gồm 3 chương :

Chương 1 - Những vấn đề chung về phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại.

Chương 2 -Thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

Chương 3- Giải pháp phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI TỆ TRÊN THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại

1.1.1 Thị trường quốc tế trong kinh doanh ngoại tệ [31]

Các quan niệm về thị trường nói chung và thị trường quốc tế nói riêng có thể xét theo nhiều góc độ khác nhau, từ đó có những quan niệm khác nhau. Theo nghĩa hẹp, thị trường quốc tế là thị trường hoạt động vượt khỏi biên giới quốc gia. Tuy nhiên theo nghĩa rộng thị trường quốc tế là thị trường mà trong đó bất kỳ hoạt động nào có yếu tố quốc tế được coi là thị trường quốc tế. Thị trường quốc tế gắn với hoạt động kinh doanh ngoại tệ chính là thị trường ngoại hối. Đặc biệt trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, sự tham gia của các hiệp ước quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng, việc áp dụng công nghệ hiện đại trong hoạt động kinh doanh các gianh giới về phạm vi lãnh thổ bị xóa mờ, ngay trong phạm vi lãnh thổ cũng có thể tồn tại thị trường quốc tế.

Với quan niệm trên, khi đề cập thị trường ngoại hối là thị trường nơi diễn ra việc mua bán, trao đổi các đồng tiền khác nhau. Đây là một dạng thị trường quốc tế, là thị trường toàn cầu, hoạt động liên tục 24 giờ trong ngày và 6 ngày trong tuần. Vì vậy kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của NHTM là thực chất hoạt động mua bán, trao đổi các đồng tiền khác nhau trên thị trường ngoại hối. Do đó trong phạm vi nghiên cứu luận án, thị trường quốc tế được hiểu là thị trường ngoại hối.

1.1.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của thị trường ngoại hối [31]

Sự ra đời và phát triển của thị trường ngoại hối gắn liền sự ra đời và phát triển của ngoại thương. Cách đây khoảng 4000 năm đã diễn ra bước ngoặt trong thanh toán quốc tế đó là việc sử dụng những đồng xu có dán tem của ngân hàng, của nhà vua và của người buôn. Sau đó những đồng tiền kim loại dần dần phổ biến trong thanh toán quốc tế. Ban đầu giá trị của những đồng xu được xác định

theo giá trị của kim loại làm lên chính đồng xu đó. Sau đó khi khối lượng những đồng xu trong lưu thông tăng lên theo nhu cầu của thương mại và với vai trò phương tiện trao đổi tăng lên xuất hiện những nhà đổi tiền chuyên nghiệp vào thời cổ ở Trung Đông. Với một lượng đồng xu nhất định những nhà buôn chuyên nghiệp có thể đổi lấy một lượng tương ứng các đồng xu khác. Đây là dấu hiệu đầu tiên đánh dấu sự ra đời của việc kinh doanh ngoại hối và thị trường ngoại hối.

Sau đó khi đế quốc Rô-ma sụp đổ, trong suốt thời kỳ đầu của thời trung cổ, cùng với các điều kiện chính trị, tài chính không ổn định, các giao dịch thương mại quốc tế giảm sút thì kinh doanh ngoại hối cũng sụp giảm theo. Sau đó vào thế kỷ 11, khi các luồng thương mại, tư bản quốc tế tăng lên, việc kinh doanh ngoại hối trở lên thịnh vượng hơn thì các giao dịch ngoại hối bằng đồng xu có những hạn chế, và ngày càng giảm dần. Để khắc phục hạn chế trên đồng thời đáp ứng yêu cầu của thương mại quốc tế đã tạo điều kiện cho sự ra đời và phát triển của ngân hàng quốc tế. Các ngân hàng quốc tế có chi nhánh và mở rộng mối quan hệ với các ngân hàng đại lý ở các nước bạn hàng là đối tác. Hối phiếu ra đời trở thành công cụ chuyển nhượng được. Những người hưởng lợi hối phiếu chuyển nhượng hối phiếu cho bên thứ ba. Bắt đầu từ đây một hình thức tiền tệ mới được tạo ra, đã giúp cho thị trường trở nên linh hoạt hơn, khối lượng giao dịch ngoại hối gia tăng nhiều hơn. Khi các giao dịch chuyển khoản giữa các ngân hàng ngày càng gia tăng đã thúc đẩy thị trường ngoại hối phát triển. Thị trường ngoại hối đã thực sự chuyển từ hệ thống tiền mặt hữu hình sang thị trường dưới dạng hỗn hợp giữa tiền mặt và tín dụng.

Trong những năm sau 1800, cuộc cách mạng truyền thông giữa Châu Âu và Bắc Mỹ là khởi điểm cho sự hình thành và phát triển thị trường ngoại hối có tính chất toàn cầu.

Đầu thế kỷ 20, hai cuộc đại chiến thế giới đã làm gián đoạn sự phát triển thị trường ngoại hối. Tuy nhiên sau đại chiến, hoạt động của thị trường ngoại hối trở

nên vô cùng sôi động. Các hoạt động trao đổi thương mại đi kèm với nó là việc mua bán ngoại tệ với mức độ rủi ro cao, các biện pháp tự bảo hiểm bằng hợp đồng kỳ hạn trở nên phổ biến. Trong thực tế việc sử dụng hợp đồng kỳ hạn phổ biến đến mức trong một số lĩnh vực, nó trở thành một bộ phận bắt buộc của hợp đồng thương mại. Điều đó có nghĩa là trong các hoạt động thương mại bắt buộc phải có hợp đồng ngoại hối kỳ hạn thì mới có giá trị. Tuy nhiên có một số quan điểm của những chủ ngân hàng và một số nhà hoạt động chính trị cho rằng hợp đồng kỳ hạn với bản chất là hoạt động đầu cơ và không ủng hộ sự phát triển của thị trường kỳ hạn. Tuy nhiên, xuất phát từ yêu cầu của thương mại quốc tế thì thị trường kỳ hạn vẫn phát triển.

Vào năm 1931, sự đình chỉ của chế độ bản vị vàng cùng với sự sụp đổ của các ngân hàng, những khó khăn trong thanh toán đối với một số đồng tiền đã gây trở ngại đối với sự phát triển của thị trường ngoại hối. Tuy nhiên các hoạt động của thị trường cũng dần đi vào ổn định ngay sau đó. London đã trở thành trung tâm giao dịch ngoại hối lớn nhất trong thời kỳ này bên cạnh sự phát triển mạnh mẽ của các trung tâm khác như Paris, Amsterdam, NewYork.

Thời kỳ sau đại chiến thế giới lần thứ hai, thị trường ngoại hối vẫn tiếp tục phát triển. Đồng USD vẫn đóng vai trò là đồng tiền chủ đạo trong các giao dịch ngoại hối. Sự tham gia của chính phủ vào thị trường ngoại hối ngày càng trở nên rõ rệt và thường xuyên hơn. Thời kỳ này đánh dấu sự phát triển ổn định của thị trường ngoại hối khi mà giá trị của các đồng tiền được kiểm soát chặt chẽ và tỷ giá giữa các đồng tiền chỉ giao động trong một biên độ hẹp.

Vào năm 1944, thỏa thuận Bretton Woods đã mang lại sự ổn định và trật tự mới trên thị trường. Đồng đô la Mỹ được các Ngân hàng Trung ương trên thế giới chọn làm đồng tiền dự trữ quốc tế, bởi vì nước Mỹ cam kết sẽ chuyển đổi đô la Mỹ thành vàng không hạn chế theo tỷ giá cố định 1 ounce vàng = 35 USD.

Vào tháng 8/1971, hệ thống tiền tệ Bretton Wood đã sụp đổ. Chế độ bản vị vàng đã chấm dứt. Vàng được trao đổi với tỷ lệ là 38\$/ounce và các đồng tiền

khác được phép dao động 2,25%, chỉ hơn 1% so với hệ thống tiền tệ Bretton Wood. Sau đó một số nước quyết định bãi bỏ tỷ lệ trao đổi này và để đồng tiền của họ thả nổi. Các Ngân hàng trung ương của các nước có đồng tiền giao dịch trên thị trường ngoại hối theo dõi sát sao và can thiệp vào thị trường mở thường xuyên hơn nhằm duy trì các hoạt động trên thị trường ngoại hối có trật tự hơn và khi cần thiết có thể điều chỉnh tỷ giá theo mong muốn của mình.

Thời kỳ những năm 1990, thị trường ngoại hối đã có những phát triển hơn và trở nên phức tạp hơn, khó dự đoán hơn. Những chủ ngân hàng và những kinh doanh luôn mọi cách để gia tăng tốc độ luân chuyển của tiền. Sự tham gia ngày càng nhiều của các thành viên vào thị trường khiến cho thị trường càng trở nên biến động nhiều hơn. Các thành viên của thị trường luôn tìm kiếm cơ hội sinh lời khi có sự biến động tỷ giá. Cơ sở hạ tầng truyền thông cải tiến đáng kể đã liên kết cả thế giới trong một mạng của những sợi cáp. Các thành viên của thị trường mà chủ yếu là các ngân hàng, các nhà đầu tư chuyên nghiệp vẫn đóng vai trò chủ đạo trên thị trường. Các công ty tham gia vào thị trường nhằm quản lý rủi ro ngoại hối và trực tiếp kinh doanh ngoại hối. Tuy nhiên những ảnh hưởng của các công ty lên thị trường vẫn ở mức khiêm tốn. Ngoài ra những cá nhân có thể ảnh hưởng đến thị trường khi họ sử dụng ngoại hối với các cơ chế khác nhau.

Những biến động của tỷ giá là cơ hội để các thành viên của thị trường tìm kiếm lợi nhuận. Dù thị trường biến động theo hướng nào thì các nhà kinh doanh chuyên nghiệp, các công ty quản lý quỹ, các ngân hàng, các cá nhân có thể thu lời nếu xác định đúng xu hướng vận động của thị trường. Việc di chuyển các đồng tiền chính để cân đối trạng thái dư thừa và thiếu hụt trong cán cân thương mại và dịch vụ giữa các quốc gia cũng là yếu tố làm cho thị trường ngoại hối biến động mạnh. Các nguồn tài chính từ các quỹ đầu tư, các quỹ hưu trí sẵn sàng đầu tư vào các đồng tiền khác nhau nhằm tìm kiếm lợi nhuận. Như vậy, sự di chuyển của các luồng từ đồng tiền này sang đồng tiền khác đã ảnh hưởng lớn sự biến động của tỷ giá. Sự biến động của tỷ giá của hầu hết các đồng tiền còn bị

tác động bởi sự biến động giá của USD, là đồng tiền được ưa chuộng nhất. Sự nắm giữ ngày càng nhiều các tài sản bằng đồng USD của người nước ngoài làm cho thị trường ngoại hối có những biến động mạnh mẽ và đạt tới sự phát triển như ngày nay với quy mô lớn chưa từng thấy.

1.1.1.2 Khái niệm thị trường ngoại hối

a. Khái niệm ngoại hối

Ngoại hối bao gồm các phương tiện thanh toán được sử dụng trong thanh toán quốc tế. Trong đó phương tiện thanh toán là những thứ có sẵn để chi trả, thanh toán lẫn cho nhau. Tùy thuộc vào mỗi quốc gia, ngoại hối có thể gồm:

- *Ngoại tệ*: là đồng tiền nước ngoài (bao gồm cả đồng tiền chung của các nước và quyền rút vốn đặc biệt SDR), là phương tiện chi trả có hiệu lực trong thanh toán quốc tế. Ngoại tệ có thể là tiền kim loại, tiền giấy, tiền trên tài khoản, séc du lịch, tiền điện tử và các phương tiện khác xem như tiền.
- Các giấy tờ có giá ghi bằng ngoại tệ như séc thương mại, kỳ phiếu, hối phiếu, cổ phiếu, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác.
- Vàng tiêu chuẩn: Đây là vàng được sử dụng với vai trò là tiền trong thanh toán quốc tế

Tóm lại, ngoại hối là hàng hóa được mua bán trên thị trường ngoại hối, nhưng thực tế người ta chỉ giao dịch mua bán ngoại tệ. Như vậy đối tượng mua bán trên thị trường ngoại hối chỉ gồm mua bán các đồng tiền khác nhau và mua bán vàng tiêu chuẩn quốc tế. Tuy nhiên do vai trò tiền tệ của vàng giảm đáng kể, vì vậy khi nói đến thị trường ngoại hối người ta thường hiểu đó là thị trường mua và bán các đồng tiền khác nhau hay mua bán ngoại tệ. [31, trang 11-12]

b. Thị trường ngoại hối

Thị trường ngoại hối là nơi diễn ra giao dịch liên quan đến ngoại tệ, thực chất là việc mua bán, trao đổi giữa các đồng tiền khác nhau nhằm đáp ứng các nhu cầu của các chủ thể trong nền kinh tế.

- *Thị trường ngoại hối được phân chia theo nghiệp vụ kinh doanh gồm:*

thị trường giao ngay, thị trường kỳ hạn, thị trường quyền chọn, thị trường hoán đổi tiền tệ và thị trường tương lai

Thị trường giao ngay bao gồm các trao đổi ngoại hối được thực hiện trong vòng hai ngày làm việc với tỷ giá do quan hệ cung cầu trên thị trường quyết định. Hiện nay doanh số bình quân ngày của các giao dịch trên thị trường ngoại hối giao ngay toàn cầu chiếm một tỷ trọng lớn 37% doanh thu ngoại hối toàn cầu vào 4/2010, tăng từ 1 tỷ USD vào 4/2007 lên 1,5 tỷ USD vào tháng 4/2010[43]. Bên cạnh thị trường giao ngay, thị trường kỳ hạn là thị trường giao dịch các hợp đồng mua bán ngoại tệ có kỳ hạn, một hợp đồng mua bán mà việc chuyển giao ngoại tệ được thực hiện sau một thời gian nhất định kể từ khi thỏa thuận hợp đồng.

Thị trường kỳ hạn có ý nghĩa quan trọng trong hoạt động kinh doanh của các nhà đầu tư. Đây là một công cụ bảo hiểm, phòng chống rủi ro do sự biến động tỷ giá. Thời điểm giao nhận ngoại hối có kỳ hạn tính từ ngày giao nhận ngay cộng với số ngày kỳ hạn của hợp đồng. Trong thị trường kỳ hạn, các thành viên tham gia bao gồm các ngân hàng thương mại, các công ty đa quốc, các nhà đầu tư trên thị trường tài chính quốc tế và các công ty xuất nhập khẩu tức là những người mà hoạt động của họ thường xuyên chịu ảnh hưởng một cách đáng kể bởi sự biến động của tỷ giá.

Tương tự thị trường giao ngay, doanh số bình quân ngày trên thị trường kỳ hạn toàn cầu liên tục gia tăng qua các năm. So sánh doanh số bình quân ngày 4/2010 với năm 4/2007, gia tăng 31,2% tương ứng tăng từ 362 triệu USD lên tới 475 triệu USD. Trong suốt thời kỳ 1998-2010, doanh số bình quân ngày của thị trường kỳ hạn toàn cầu đã tăng 38.9% tương đương với số tiền là 86.75 tỷ USD.[43]

Bảng 1.1 Doanh số bình quân ngày của thị trường ngoại hối toàn cầu*Đơn vị tính tương đương tỷ USD*

Giao dịch	1998	2001	2004	2007	2010
Giao dịch giao ngay	568	386	631	1,005	1,490
Kỳ hạn	128	130	209	362	475
Hoán đổi ngoại tệ	734	656	954	1,714	1,765
Hoán đổi tiền tệ	10	7	21	31	43
Quyền chọn và các công cụ khác	87	60	119	212	207
Cộng	1,527	1,239	1,934	3,324	3,981

(Nguồn Báo cáo khảo sát ba năm một lần của Ngân hàng thanh toán quốc tế 2010)[43]

Thị trường quyền chọn là sự kết hợp giữa thị trường giao ngay và thị trường kỳ hạn thông qua các hợp đồng được ký kết dưới dạng quyền lựa chọn. Trong thị trường ngoại hối quyền chọn chỉ đề cập các hợp đồng quyền chọn mua hoặc bán loại ngoại tệ cụ thể và vàng tiêu chuẩn quốc tế.

Thị trường hoán đổi tiền tệ là thị trường trao đổi một khoản nợ bằng một đồng tiền này cho một khoản nợ bằng đồng tiền khác. Bằng cách hoán đổi này các bên tham gia có thể thay thế dòng tiền tệ phải trả bằng đồng tiền này sang một đồng tiền khác.

Thị trường tương lai là thị trường giao dịch các hợp đồng mua bán ngoại tệ giao sau. Hợp đồng mua bán ngoại tệ giao sau là một thỏa thuận mua bán một số lượng ngoại tệ đã biết theo tỷ giá cố định tại thời điểm hợp đồng có hiệu lực và việc chuyển giao ngoại tệ được thực hiện vào một ngày trong tương lai được xác định bởi sở giao dịch.

- *Thị trường ngoại hối có thể phân chia theo cách thức tổ chức giao dịch bao gồm thị trường liên ngân hàng và thị trường khách hàng*

Thị trường liên ngân hàng trong đó các ngân hàng thương mại có quan hệ với nhau. Các ngân hàng thương mại có thể mở tài khoản thanh toán tại các ngân hàng khác được gọi là tài khoản ngân hàng đại lý. Trong thị trường ngoại hối

quốc tế hầu hết các giao dịch mua bán ngoại tệ đều được thực hiện trên thị trường liên ngân hàng, Đây là thị trường tài chính quốc tế lớn nhất thế giới. Đây là thị trường tập trung các tư bản tài chính toàn cầu. Các giao dịch ngoại hối trên thị trường tiền tệ liên ngân hàng là các giao dịch lớn. Hầu hết các giao dịch liên ngân hàng là các giao dịch mua đi bán lại ngoại tệ đã tạo nên một thị trường ngoại hối thực sự sôi động. Trong các giao dịch ngoại tệ, các nhà kinh doanh luôn cố gắng tìm kiếm lợi nhuận thông qua việc phán đoán chính xác biến động tỷ giá để có thể kiếm lời từ chênh lệch tỷ giá. Các nhà kinh doanh có thể phỏng đoán ý đồ kinh doanh của các nhà kinh doanh khác thông qua lượng ngoại tệ mà họ đang nắm giữ. Như vậy, yếu tố tâm lý cũng có vai trò tương đối quan trọng trong kinh doanh tiền tệ.

Đối với thị trường khách hàng hay thị trường bán lẻ thì các giao dịch ngoại tệ chủ yếu diễn ra giữa các ngân hàng nhỏ với khách hàng và với các doanh nghiệp.

- *Thị trường ngoại hối có thể phân chia theo hình thức tổ chức bao gồm thị trường ngoại hối tập trung và thị trường ngoại hối không tập trung*

Thị trường ngoại hối tập trung là thị trường ngoại hối có tổ chức, hoạt động theo quy định của pháp luật, có địa điểm nhất định, có các thành viên nhất định và có các giao dịch diễn ra trong những khoảng thời gian nhất định.

Thị trường ngoại hối không tập trung là thị trường ngoại hối có tổ chức, hoạt động theo quy định của pháp luật nhưng không có địa điểm nhất định, các giao dịch trao đổi, mua bán được thông qua hệ thống điện thoại, telex, hệ thống máy vi tính.

1.1.1.3 Đặc điểm thị trường ngoại hối

Theo hệ thống Anh-Mỹ, thị trường ngoại hối có tính chất biểu tượng, chỉ các giao dịch ngoại hối thường xuyên giữa một số ngân hàng và các nhà môi giới qua các phương tiện thông tin hiện đại. Như vậy, theo hệ thống này thị trường ngoại hối không phải là một địa điểm cụ thể mà là một mạng lưới thông tin liên

lạc ngân hàng nối mạng điện tử với nhau, liên kết các nhà môi giới ngoại hối. Đối với thị trường không có trung tâm giao dịch thì giá được niêm yết và các giao dịch được thực hiện riêng biệt, thông qua một số phương tiện trung gian điện tử.

Theo hệ thống các nước Châu Âu (không bao gồm nước Anh), thị trường ngoại hối có địa điểm nhất định, hàng ngày những người mua bán ngoại hối có thể tới đó để giao dịch và kí kết hợp đồng, nhưng chủ yếu qua điện thoại, telex, fax và hệ thống Reuters. Đối với thị trường tập trung, các giao dịch được thực hiện với mức giá được thông báo công khai và tất cả các nhà kinh doanh trong thị trường đều có cùng cơ hội kinh doanh.

Đặc điểm nổi bật của thị trường ngoại hối đó là thị trường quốc tế. Thị trường ngoại hối quốc tế là thị trường toàn cầu và diễn ra liên tục sáu ngày trong tuần. Do sự chênh lệch về múi giờ nên các giao dịch diễn ra suốt ngày đêm. Thị trường ngoại hối là một dạng thị trường vượt qua mọi giới hạn, một hệ thống ngân hàng, các tổ chức, các sàn đầu tư, những người kinh doanh tiền và những cá nhân đơn lẻ trên toàn thế giới được liên kết với nhau tạo thành một dạng thị trường ảo, hoạt động 24 giờ trong ngày và 6 ngày trong tuần. Chính vì thế mà đi theo chiều của kim đồng hồ, khi sàn này đóng cửa cũng là thời điểm mà sàn khác bắt đầu một ngày kinh doanh mới. Nói cách khác, thị trường ngoại hối mở cửa từ 5h chiều chủ nhật giờ EST, ở Sydney đến 4h chiều thứ Sáu ở New York.

Trung tâm của thị trường ngoại hối đó là thị trường liên ngân hàng với các thành viên chủ yếu là các ngân hàng thương mại, các nhà môi giới ngoại hối và các ngân hàng trung ương. Doanh số giao dịch trên thị trường liên ngân hàng chiếm 85% tổng doanh số giao dịch toàn cầu. Đồng tiền sử dụng nhiều nhất trong các giao dịch ngoại hối là đồng USD, chiếm 42.5% trong tổng các đồng tiền tham gia, điều này có nghĩa là có tới 85% các giao dịch trên thị trường ngoại hối có mặt của USD.[43]

Thị trường ngoại hối là thị trường tài chính đa dạng nhất trên thế giới. Hàng ngày có khoảng 4.700 ngân hàng thương mại, các tổ chức đa quốc gia, các sàn thương nghiệp, các nhà buôn và các chính phủ tham dự vào thị trường này. Chính nhờ có những tầng lớp tham dự rất đa dạng này cộng thêm với yếu tố thị trường rộng lớn mà không có một nhân tố nào có thể điều khiển được hướng đi của thị trường.

Thị trường ngoại hối là thị trường có nhiều biến động nhất thế giới. Yếu tố hoạt động liên tục 24h cùng với quy mô khổng lồ của thị trường ngoại hối vì vậy thị trường ngoại hối là thị trường có tính bất ổn rất cao, thậm chí trong một phiên giao dịch có rất nhiều biến động.

Đặc trưng cuối cùng của thị trường ngoại hối là sự phát triển. Tổng doanh số của các giao dịch ngoại hối toàn cầu bình quân ngày trong 4/2010 đã gia tăng hơn 1.6 lần so với 4/1998, từ 1527 tỷ USD lên 3981 tỷ USD [43]. Nguyên nhân chính của sự gia tăng này là do xu thế tự do hóa thương mại và đầu tư quốc tế diễn ra mạnh mẽ cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, bao gồm cả những nước đang phát triển cũng đã tích cực tham gia tiến trình hội nhập, là tiền đề để các nước tiến hành nới lỏng quy chế quản lý ngoại hối nhằm tạo điều kiện cho chu chuyển hàng hóa, dịch vụ và vốn quốc tế được hiệu quả. Điều này tạo nên một thị trường ngoại hối quốc tế ngày càng rộng lớn với doanh số giao dịch liên tục gia tăng và ngày càng cao. Những tiến bộ khoa học kỹ thuật đã góp phần làm giảm chi phí giao dịch, tăng tốc độ thanh toán cũng là yếu tố thúc đẩy thị trường ngoại hối phát triển như ngày nay.

1.1.1.4 Vai trò của thị trường ngoại hối

Cùng với các bộ phận khác của thị trường tài chính là thị trường vốn và thị trường tiền tệ, thị trường ngoại hối có một vai trò quan trọng trong các nền kinh tế của các quốc gia:

Trước hết thị trường ngoại hối là cơ chế hữu hiệu đáp ứng nhu cầu mua bán, trao đổi ngoại tệ nhằm phục vụ cho các hoạt động xuất nhập khẩu, các hoạt

động dịch vụ có liên quan đến ngoại tệ. Các nhà xuất khẩu có một lượng ngoại tệ thu được từ xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ, trong khi đó các nhà nhập khẩu cần có một lượng ngoại tệ để thanh toán cho các hợp đồng nhập khẩu và tất yếu họ sẽ tìm đến nhau để thỏa mãn nhu cầu mua bán, trao đổi ngoại tệ.

Thứ hai, thị trường ngoại hối là nơi giúp các nhà đầu tư chuyển đổi đồng tiền này sang đồng tiền khác phục vụ cho kinh doanh tìm kiếm lợi nhuận thông qua việc đầu tư vào tài sản hữu hình hay tài sản tài chính.

Thứ ba, thị trường ngoại hối tạo rào cản hạn chế những rủi ro hối đoái bằng việc thực hiện các hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng quyền chọn, hoán đổi hay hợp đồng tương lai. Thông qua hợp đồng mua bán ngoại tệ kỳ hạn các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cố định tỷ giá mua hay bán đối với ngân hàng, từ đó cố định các khoản chi hay các khoản thu bằng ngoại tệ. Đối với các hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa, doanh nghiệp sẽ thỏa thuận mua hoặc bán ngoại tệ theo hợp đồng kỳ hạn với ngân hàng. Qua hợp đồng này, tỷ giá bán ngoại tệ được cố định, nhờ đó doanh nghiệp biết chắc số tiền doanh nghiệp phải chi ra hay thu về là bao nhiêu khi hợp đồng đến hạn bất chấp sự biến động của tỷ giá giao ngay trên thị trường.

Việc sử dụng hợp đồng kỳ hạn để phòng chống rủi ro có thể đánh mất cơ hội kinh doanh kiếm lợi nhuận từ sự biến động tỷ giá. Hơn nữa các hợp đồng kỳ hạn được sử dụng khi doanh nghiệp chắc chắn có hợp đồng mua bán và do đó chắc chắn có một khoản thu nhập hay chi trả trong tương lai bởi vì hợp đồng kỳ hạn là hợp đồng chắc chắn phải được thực hiện. Tuy nhiên trong kinh doanh, đôi khi doanh nghiệp chưa chắc đã giành được hợp đồng. Vì vậy trong trường hợp phòng chống rủi ro, doanh nghiệp có thể sử dụng hợp đồng quyền chọn bởi vì hợp đồng quyền chọn cho phép doanh nghiệp có quyền nhưng không bắt buộc mua hay bán một số lượng ngoại tệ.

Đối với việc phòng chống rủi ro bằng hợp đồng hoán đổi, các doanh nghiệp có thể thỏa mãn nhu cầu ngoại tệ hiện tại của mình và có được sự cam kết của

ngân hàng về số ngoại tệ sẽ nhận trong tương lai theo một tỷ giá biết trước.

Cuối cùng, thông qua thị trường ngoại hối, các ngân hàng trung ương có thể thực hiện chính sách tiền tệ nhằm điều khiển nền kinh tế theo mục tiêu của chính phủ. Giả sử chính phủ muốn khuyến khích xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu nhằm giảm thiểu sự thâm hụt cán cân thương mại và cán cân thanh toán, chính phủ có thể yêu cầu ngân hàng trung ương can thiệp thông qua thị trường ngoại hối bằng cách mua ngoại tệ vào. Ngược lại, nếu giá ngoại tệ quá cao so với đồng bản tệ, tạo ra áp lực có thể làm gây ra lạm phát thì chính phủ có thể yêu cầu ngân hàng trung ương can thiệp bằng cách bán ngoại tệ ra để nâng giá đồng bản tệ lên.

1.1.1.5 Các thành viên tham gia thị trường ngoại hối

- *Các ngân hàng thương mại*

Khi đề cập các ngân hàng thương mại tham gia vào thị trường ngoại hối là đề cập đến các ngân hàng thương mại lớn, có nhiều khách hàng tham gia vào hoạt động ngoại thương cần thanh toán bằng ngoại tệ hoặc các ngân hàng chuyên tài trợ các hoạt động thương mại.

Các ngân hàng thương mại tham gia vào thị trường ngoại hối với hai mục đích. Thứ nhất, ngân hàng thương mại cung cấp dịch vụ cho khách hàng, bằng cách mua hộ hoặc bán hộ cho nhóm khách hàng mua bán lẻ. Vì là mua bán hộ nên ngân hàng không phải bỏ vốn, không chịu rủi ro về tỷ giá và không làm thay đổi kết cấu bảng cân đối tài sản nội bảng. Thông qua dịch vụ mua bán hộ, ngân hàng thương mại thu một khoản phí phổ biến ở dạng chênh lệch tỷ giá mua bán. Thứ hai, ngân hàng thương mại kinh doanh cho chính mình, tức là mua bán ngoại hối nhằm thu lãi khi tỷ giá thay đổi. Hoạt động kinh doanh này tạo ra trạng thái ngoại hối. Ngân hàng thương mại phải bỏ vốn, chịu rủi ro tỷ giá và làm thay đổi bảng cân đối nội bảng và ngoại bảng của ngân hàng. Ngân hàng thương mại tiến hành giao dịch ngoại tệ theo hai phương thức gồm giao dịch trực tiếp giữa các ngân hàng với nhau và với khách hàng; giao dịch gián tiếp thông qua môi giới.

- *Những người môi giới*

Bên cạnh hình thức mua bán trực tiếp giữa các ngân hàng với nhau thì hình thức giao dịch gián tiếp thông qua nhà môi giới ngoại hối cũng rất phát triển. Nhà môi giới thu thập các lệnh đặt mua và lệnh đặt bán từ các ngân hàng khác nhau, trên cơ sở đó cung cấp tỷ giá chào mua và tỷ giá chào bán cho khách hàng một cách nhanh chóng, rộng khắp với giá trong tay. Thông thường những người môi giới niêm yết giá với một khoảng dao động bao gồm hoa hồng của họ. Tỷ lệ của các giao dịch thực hiện thông qua môi giới là thay đổi với các nước khác nhau do sự khác biệt về cấu trúc thị trường và khoảng giao động từ 10-15% ở Thụy Sĩ và Nam Phi, ở Pháp là khoảng 50%. Những người môi giới chỉ cung cấp dịch vụ môi giới chứ không mua bán cho chính mình.

- *Ngân hàng trung ương*

Ngân hàng trung ương tham gia vào hoạt động của thị trường ngoại hối qua sự can thiệp ngoại tệ bằng cách mua vào hay bán ra đồng bản tệ trên thị trường ngoại hối nhằm ảnh hưởng lên tỷ giá theo hướng mà ngân hàng trung ương có lợi. Ngay cả khi trong trường hợp tỷ giá thả nổi thì ngân hàng trung ương cũng buộc phải thường xuyên can thiệp vào thị trường ngoại hối nhằm duy trì trật tự của thị trường. Tỷ giá giữa các đồng tiền được xác định bởi cung và cầu. Các giao dịch quốc tế giữa những người bản xứ với các nước khác làm cho cung về đồng bản tệ lớn hơn cầu, hay cầu ngoại tệ lớn hơn cung thì giá trị của đồng bản tệ so với đồng tiền khác có xu hướng giảm. Lúc này vai trò của ngân hàng trung ương là duy trì ở mức tối thiểu trừ khi cần thiết có sự ưu tiên nhất định về tỷ giá hối đoái.

Trong hệ thống tỷ giá hối đoái cố định, ngân hàng trung ương phải giữ tỷ giá của đồng bản tệ dao động trong biên độ hẹp. Do đó nếu giá trị đồng bản tệ giảm xuống dưới mức cho phép thì ngân hàng trung ương buộc phải can thiệp vào để chống lại xu hướng của thị trường thông qua việc tác động vào cung cầu. Bất kỳ sự mất cân bằng cung cầu ngoại tệ do tỷ giá vượt mức giới hạn thì ngân

hàng trung ương buộc phải can thiệp. Để thực hiện nhiệm vụ này ngân hàng trung ương buộc phải thay đổi mức dự trữ ngoại tệ và lượng cung ứng tiền tệ.

Trong trường hợp khi cầu về đồng bản tệ quá lớn, để giảm thiểu hụt, ngân hàng trung ương phải mua ngoại tệ và bán đồng bản tệ. Điều này tạo ra một nguồn thu bằng ngoại tệ, làm gia tăng dự trữ ngoại tệ và gây lên áp lực tăng giá đồng bản tệ. Việc bán đồng bản tệ sẽ làm tăng lượng cung ứng tiền tệ, tạo điều kiện cho kinh tế phát triển và có xu hướng làm tăng lạm phát. Hoạt động này được gọi là “chính sách thị trường mở không tự nguyện”.

Ngược lại với trường hợp trên, nếu trên thị trường cung về đồng bản tệ quá lớn để giảm thiểu hụt, ngân hàng trung ương phải thu hút bản tệ dư thừa bằng cách bán ngoại tệ của mình. Quá trình này tạo ra nguồn cung về ngoại tệ, làm giảm dự trữ ngoại tệ, áp lực giảm giá đồng bản tệ hay giảm phát đối với nền kinh tế trong nước. Việc thu hút bản tệ cũng giảm lượng cung ứng tiền tệ trong nước và hỗ trợ cho việc kiểm soát lạm phát do việc giảm khối lượng tín dụng, kiềm chế hoạt động kinh tế.

Như vậy, sự can thiệp mạnh mẽ và hợp lý của ngân hàng trung ương trên thị trường ngoại hối đều có tác động trực tiếp đến tỷ giá, đến nền kinh tế. Vì vậy ngân hàng trung ương cần phải phối hợp hành động của mình trên thị trường ngoại hối trong chiến lược tổng thể của toàn bộ nền kinh tế.

- *Các tổ chức tài chính trung gian phi ngân hàng*

Các tổ chức phi ngân hàng là các định chế tài chính phi ngân hàng lớn như các ngân hàng đầu tư, quỹ hưu trí mà mức độ và tần số giao dịch tạo cho nó đủ năng lực thành lập phòng giao dịch riêng cũng như các công ty bảo hiểm đã trở thành những chủ thể quan trọng trên thị trường ngoại hối do các tổ chức này cũng tham gia vào lĩnh vực mua bán tài sản nước ngoài để đa dạng hoá danh mục tài sản của mình.

- *Nhóm khách hàng mua bán lẻ*

Nhóm khách hàng mua bán lẻ bao gồm các công ty nội địa, các công ty đa

quốc gia, các nhà đầu tư quốc tế và những ai có nhu cầu mua bán ngoại tệ nhằm mục đích chuyển đổi tiền tệ và phòng ngừa rủi ro tỷ giá. Nhóm khách hàng mua bán lẻ có nhu cầu mua bán ngoại tệ để phục vụ cho mục đích hoạt động của chính mình chứ không nhằm mục đích kinh doanh ngoại hối. Thông thường nhóm khách hàng mua bán lẻ không giao dịch trực tiếp với nhau mà thường mua bán thông qua ngân hàng thương mại. Xét về lý thuyết nhóm khách hàng mua bán lẻ có thể giao dịch trực tiếp với nhau thì chênh lệch giá sẽ được chia làm hai, do đó cả hai bên cùng có lợi. Tuy nhiên trên thực tế sẽ là không khả thi vì việc mua bán ngoại tệ trực tiếp giữa các nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu với nhau có những hạn chế như là sự không khớp nhau về mặt thời gian, không gian, tiền tệ, số lượng tiền tệ và những rủi ro trong thanh toán, tín dụng...

1.1.2 Kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại

1.1.2.1 Khái niệm kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế

Kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại (gọi tắt kinh doanh ngoại tệ) đòi và phát triển cùng với sự phát triển của ngoại thương và hệ thống ngân hàng. Có một số quan điểm về kinh doanh ngoại tệ:

Có quan điểm cho rằng, kinh doanh ngoại tệ theo nghĩa rộng là việc kinh doanh tiền tệ đối với các đồng tiền của các quốc gia hay vùng lãnh thổ khác. Điều đó có nghĩa là kinh doanh ngoại tệ bao gồm hoạt động tín dụng ngoại tệ, các hoạt động thanh toán liên quan ngoại tệ, mua bán trao đổi ngoại tệ... Theo nghĩa hẹp, kinh doanh ngoại tệ là hoạt động mua bán, trao đổi giữa các đồng tiền khác nhau của các quốc gia/vùng lãnh thổ.[35,trg 396]

Một quan niệm khác cho rằng: kinh doanh ngoại tệ là toàn bộ hoạt động của ngân hàng có liên quan đến các nghiệp vụ và giao dịch ngoại tệ với mục đích tập trung và chu chuyển nguồn vốn ở thị trường trong nước và quốc tế nhằm đảm bảo thanh toán hàng hóa và dịch vụ ngoại thương góp phần quan trọng trong việc phát triển nền kinh tế và đảm bảo lợi nhuận cho ngân hàng. Như vậy, theo quan niệm trên kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại bao gồm:

- Huy động ngoại tệ trong nền kinh tế để cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu vốn ngoại tệ cho các khách hàng và cho bản thân ngân hàng thương mại
- Mua bán ngoại tệ trên thị trường ngoại hối nhằm đảm bảo cân đối nhu cầu ngoại tệ của ngân hàng và khách hàng.
- Các hoạt động kinh doanh ngoại tệ có tính chất đầu tư thuần túy cho bản thân Ngân hàng thương mại.
- Các hoạt động dịch vụ có tính chất trung gian thanh toán nhờ thu hộ cho khách hàng, thu đổi ngoại tệ cho khách hàng để hưởng chênh lệch tỷ giá và phí phục vụ.

Như vậy, kinh doanh ngoại tệ là hoạt động cơ bản của ngân hàng, có sự tham gia của ngoại tệ trong các giao dịch. Vì vậy nghiên cứu toàn bộ hoạt động kinh doanh ngoại tệ là một vấn đề rộng. Do đó, trong phạm vi nghiên cứu của tác giả chỉ đề cập kinh doanh ngoại tệ bao gồm mua bán ngoại tệ.

Tóm lại, kinh doanh ngoại tệ theo khuôn khổ của luận án nghiên cứu là việc mua bán các ngoại tệ nhằm đảm bảo cân đối các nhu cầu về ngoại tệ của ngân hàng, khách hàng và tìm cách thu lợi nhuận trực tiếp thông qua chênh lệch về tỷ giá và lãi suất giữa các đồng tiền khác nhau.

1.1.2.2 Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại

- *Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ giao ngay*

Giao dịch giao ngay là thỏa thuận giữa các đối tác trong đó hai bên đồng ý trao đổi một loại tiền tệ này để lấy một loại tiền tệ khác theo tỷ giá ấn định trước và thanh toán trong phạm vi hai ngày làm việc

Nghiệp vụ kinh doanh giao ngay diễn ra trên thị trường giao ngay và được thực hiện theo tỷ giá giao ngay. Tỷ giá giao ngay có giá trị tại thời điểm giao dịch và được xác định theo quan hệ cung cầu của thị trường. Các ngân hàng thương mại có thể kiếm lời thông qua chênh lệch tỷ giá mua vào và tỷ giá bán ra. Tuy nhiên do sự phát triển của công nghệ thông tin, việc cập nhật thông tin về tỷ

giá thường xuyên và liên tục. Vì vậy mức chênh lệch tỷ giá tại cùng một thời điểm ở các thị trường dần dần được thu hẹp. Kinh doanh trên thị trường quốc tế, chỉ cần mức chênh lệch nhỏ ngân hàng có thể thu được lợi nhuận nếu như khối lượng giao dịch lớn. Ngoài ra, việc thực hiện nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ giao ngay còn là công cụ phòng ngừa rủi ro trạng thái. Các giao dịch giao ngay thường xuất phát trên cơ sở nhu cầu của khách hàng trong nước. Khi các ngân hàng thương mại mua hoặc bán một lượng ngoại tệ cho khách hàng thì ngân hàng có thể đồng thời bán hoặc mua một lượng ngoại tệ như vậy trên thị trường nhằm cân bằng trạng thái ngoại hối, tránh rủi ro. Do đó với việc dự báo sự biến động tỷ giá, căn cứ trên trạng thái ngoại hối trường hay đoán, ngân hàng có thể mua hoặc bán ngay một loại ngoại tệ trên thị trường giao ngay để đảm bảo trạng thái ngoại tệ hợp lý và an toàn.

- *Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ có kỳ hạn*

Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ kỳ hạn là nghiệp vụ trong đó việc kí kết hợp đồng, thanh toán và giao nhận ngoại tệ không diễn ra đồng thời. Các giao dịch ngoại tệ trong đó các điều khoản của hợp đồng được định ra trong hiện tại song việc thực hiện các điều khoản đó sẽ diễn ra tại một thời điểm nhất định trong tương lai theo mức tỷ giá được thỏa thuận tại lúc kí kết hợp đồng.

Tỷ giá áp dụng trong mua bán kỳ hạn gọi là tỷ giá kỳ hạn. Tỷ giá kỳ hạn là tỷ giá được thỏa thuận hôm nay làm cơ sở cho việc trao đổi tiền tệ tại một ngày xác định xa hơn ngày giá trị giao ngay. Do tỷ giá là một biến số thường xuyên thay đổi, nên tỷ giá kỳ hạn và tỷ giá giao ngay thường có một độ lệch nhất định. Độ lệch giữa tỷ giá kỳ hạn và tỷ giá giao ngay được gọi là điểm kỳ hạn.

$$\text{Tỷ giá kỳ hạn} = \text{Tỷ giá giao ngay} \pm \text{Điểm kỳ hạn} \quad (1.1)[32]$$

Các hợp đồng kỳ hạn được kí kết giữa các ngân hàng và khách hàng hay giữa các ngân hàng với nhau. Giao dịch kỳ hạn không diễn ra trên sở giao dịch mà giống như giao ngay, đây là thị trường phi tập trung của các ngân hàng, các nhà môi giới được liên kết với nhau bằng điện thoại, telex, vi tính và gần đây

thông qua mạng SWIFT. Bộ phận liên ngân hàng của thị trường kỳ hạn hoạt động liên tục thông qua việc đấu giá mở hai chiều giữa các thành viên tham gia, nghĩa là mỗi ngân hàng yết tỷ giá kỳ hạn mua vào và bán ra liên tục cho các ngân hàng khác và ngược lại. Trên thị trường kỳ hạn các nhà môi giới đối chiếu các lệnh đặt mua với các lệnh đặt bán giữa các ngân hàng nhằm đưa ra mức giá tốt nhất cho khách hàng.

- *Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ hoán đổi*

Giao dịch hoán đổi ngoại hối là thoả thuận giữa ngân hàng với một chủ thể khác về việc đồng thời mua vào và bán ra một đồng tiền nhất định, trong đó ngày giá trị mua vào và bán ra là khác nhau.

Như vậy, nghiệp vụ giao dịch hoán đổi thực hiện đồng thời hai giao dịch trái chiều: một giao dịch giao ngay và một giao dịch kì hạn theo hướng ngược lại hoặc hai giao dịch kỳ hạn ngược chiều nhau cùng thực hiện trên một tài khoản đối ứng và cùng một bạn hàng.

Giao dịch hoán đổi ngoại hối là một sản phẩm ngoại hối phái sinh, là một công cụ hữu ích để xử lý trạng thái luồng tiền (tạo ra độ lệch về mặt thời gian đối với các luồng tiền) mà không tạo ra trạng thái ngoại hối ròng, tuy nhiên chỉ thực sự hiệu quả trong ngắn hạn (dưới một năm), khi tỉ giá kì hạn tính toán theo mức lãi suất hiện hành trên thị trường tương đối sát với tỉ giá giao ngay dự tính trong tương lai, hay thị trường ngoại hối và thị trường tiền tệ liên kết hoàn hảo. Còn trong dài hạn, khó có thể xác định chính xác mức tỉ giá kì hạn, việc trao đổi định kì các khoản lãi sẽ an toàn hơn.

$$\text{Tỷ giá hoán đổi} = \text{Tỷ giá kỳ hạn} - \text{tỷ giá giao ngay} \quad (1.2) [32]$$

Nghiệp vụ giao dịch hoán đổi được các ngân hàng sử dụng tích cực trong việc phòng chống rủi ro. Khi sử dụng công cụ này, các ngân hàng không buộc phải giữ một trạng thái hối đoái mới vì ở giao dịch này diễn ra đồng thời cùng một lúc việc mua bán với một tỷ giá xác định. Ngoài ra, giao dịch hoán đổi là công cụ quan trọng trong hoạt động của ngân hàng. Đây là công cụ tạo vốn ngắn

hạn và tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Các giao dịch hoán đổi tương đương với giao dịch cho vay-đi vay, là công cụ để các ngân hàng huy động vốn ngoại tệ một cách hiệu quả, không ảnh hưởng đến năng lực vay nợ của chủ thể.

- *Nghiệp vụ quyền chọn tiền tệ*

Nghiệp vụ quyền chọn tiền tệ là nghiệp vụ cho phép người mua hợp đồng có quyền (không phải nghĩa vụ) mua hoặc bán một đồng tiền này với một đồng tiền khác tại tỷ giá cố định đã thỏa thuận trước tại một thời gian nhất định trong tương lai. Hợp đồng quyền chọn mua tiền tệ là hợp đồng trong đó người mua hợp đồng có quyền mua một đồng tiền nhất định. Hợp đồng quyền chọn bán tiền tệ là hợp đồng trong đó người mua hợp đồng có quyền bán một đồng tiền nhất định.

Trên thị trường có hai kiểu hợp đồng quyền chọn là hợp đồng quyền chọn kiểu Mỹ và hợp đồng quyền chọn kiểu Châu Âu. Hợp đồng quyền chọn kiểu Mỹ cho phép người mua hợp đồng có quyền tiến hành giao dịch tại bất kỳ thời điểm nào trong thời gian hiệu lực của hợp đồng. Hợp đồng quyền chọn kiểu Châu Âu chỉ cho phép thực hiện giao dịch tại thời điểm đáo hạn của hợp đồng.

Tỷ giá áp dụng trong giao dịch quyền chọn gọi là tỷ giá quyền chọn. Tỷ giá quyền chọn được xác định ngoài yếu tố cung cầu còn phụ thuộc vào mức phí quyền chọn cao hay thấp. Phí hợp đồng quyền chọn là số tiền mà người mua hợp đồng trả cho người bán. Nếu hợp đồng đáo hạn mà không xảy ra giao dịch thì chỉ có luồng tiền duy nhất xảy ra đó là khoản phí quyền chọn mà người mua trả cho người bán.

Phương pháp yết giá hợp đồng quyền chọn theo hai cách bằng tỷ lệ % hay điểm tỷ giá. Đối với phương pháp yết giá theo tỷ lệ % được áp dụng trong trường hợp phí quyền chọn và đơn vị làm cơ sở tính phí cùng chung một đồng tiền. Đối với phương pháp yết giá theo điểm tỷ giá thường được áp dụng trong trường hợp phí quyền chọn được thanh toán bằng đồng tiền này và đơn vị làm cơ sở tính phí bằng đồng tiền khác.

Giao dịch quyền chọn là một trong những công cụ nhằm hạn chế rủi ro trong giao dịch ngoại hối. Ngân hàng dự đoán đồng tiền có xu hướng giảm giá tại thời điểm trong tương lai, khi tại thời điểm đó ngân hàng đang ở trạng thái trường hoặc sẽ nhận được dòng tiền của đồng tiền đó. Do đó để bảo hiểm rủi ro, ngân hàng tiến hành mua quyền chọn bán với số tiền sẽ nhận về với mức giá giao dịch trong tương lai cộng thêm một khoản phí giao dịch. Tại thời điểm thực hiện giao dịch quyền chọn, nếu giá giao ngay thấp hơn giá trên hợp đồng quyền chọn bán thì ngân hàng sẽ tiếp tục thực hiện hợp đồng. Trường hợp tại thời điểm đó, giá giao ngay cao hơn giá trên hợp đồng quyền chọn bán thì ngân hàng không thực hiện hợp đồng và bán ngoại tệ trên thị trường giao ngay. Do đó để việc kinh doanh trên thị trường quyền chọn có thể đạt được lợi nhuận tối đa thì vấn đề quan trọng là việc dự đoán chính xác sự biến động tỷ giá.

- *Nghiệp vụ kinh doanh hợp đồng ngoại tệ tương lai*

Nghiệp vụ kinh doanh hợp đồng ngoại tệ tương lai là nghiệp vụ mà trong đó thỏa thuận sẽ trao trả trong một tương lai nhất định một số tiền nhất định theo một giá thỏa thuận ngày hôm nay.

Các hợp đồng giao dịch tiền tệ tương lai là những hợp đồng đã được tiêu chuẩn hóa và được thực hiện trên sở giao dịch. Các công ty, các cá nhân và ngân hàng tạo thị trường tiền gửi những lệnh đặt mua hay đặt bán một số lượng cố định ngoại tệ cho các nhà môi giới hay các thành viên của sở giao dịch. Trên sở giao dịch, các lệnh đặt mua hay còn gọi là trạng thái trường được đối chiếu với các lệnh bán hay còn gọi là trạng thái đoản. Một công ty thanh toán bù trừ của sở giao dịch đảm bảo rằng các lệnh mua và bán sau khi được đối chiếu và khớp với nhau chắc chắn được thực hiện. Cung cầu về hợp đồng tương lai được thể hiện thông qua việc các đối tác sẵn sàng mua hay sẵn sàng bán các hợp đồng và giá cả của các hợp đồng biến động theo giá cả của các lệnh đặt mua hay đặt bán. Mặt khác, giá cả biến động làm cho các hợp đồng mua và bán khớp lại với nhau.

Đối với các hợp đồng giao dịch tiền tệ tương lai, các khoản lãi phái sinh

từ hợp đồng do quy tắc điều chỉnh giá trị theo điều kiện thị trường mang lại được nhận ngay bằng tiền mặt. So sánh với các giao dịch kỳ hạn thì giao dịch tiền tệ tương lai có chi phí thấp hơn. Mặt khác, các hợp đồng giao dịch tương lai có tính lỏng, vì vậy ít có hợp đồng được duy trì và thanh toán đến hạn. Giá trị các hợp đồng giao dịch tương lai được tạo ra nhiều hơn mức ký quỹ rất nhiều. Ngoài ra, các hợp đồng giao dịch tương lai có thể sử dụng để bảo hiểm rủi ro nhằm tránh sự biến động tỷ giá trên thị trường. Trong trường hợp đầu cơ kinh doanh hợp đồng tương lai, ngân hàng có thể tìm kiếm lợi nhuận nếu có những dự đoán chính xác về biến động của tỷ giá.

1.2 Phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại

1.2.1 Quan niệm về phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại

Kinh doanh ngoại tệ là một trong những hoạt động mang lại thu nhập cho ngân hàng. Việc phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế có vai trò quan trọng trong việc xác định chiến lược mở rộng và phát triển các hoạt động của ngân hàng trong tương lai. Phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế được phân tích trên hai khía cạnh là phát triển theo chiều rộng và phát triển theo chiều sâu.

Phát triển kinh doanh ngoại tệ theo chiều rộng đồng nghĩa với việc ngân hàng đa dạng hóa các nghiệp vụ kinh doanh, các loại ngoại tệ sử dụng trong giao dịch. Trong đó ngân hàng không chỉ có duy trì và phát triển các giao dịch truyền thống như giao dịch giao ngay mà mở rộng và phát triển các giao dịch phái sinh như giao dịch kỳ hạn, giao dịch hoán đổi... Phát triển theo chiều rộng còn là sự gia tăng trong doanh số mua bán, gia tăng trong thu nhập hoạt động kinh doanh ngoại tệ, gia tăng trong thị phần ngân hàng chiếm lĩnh được và sự đa dạng khách hàng trong việc sử dụng dịch vụ của ngân hàng. Như vậy phát triển theo chiều rộng là mở rộng về quy mô, là sự đa dạng khách hàng, đa dạng nghiệp vụ cũng

như đồng tiền sử dụng trong giao dịch ngoại tệ.

Phát triển kinh doanh ngoại tệ theo chiều sâu đồng nghĩa với việc nâng cao chất lượng của các giao dịch ngoại tệ, sự vận hành của các giao dịch phái sinh trong việc phòng chống rủi ro. Đồng thời phát triển kinh doanh ngoại tệ theo chiều sâu còn thể hiện ở hiệu quả trong kinh doanh của từng ngoại tệ, giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ, là sự phát triển an toàn và bền vững trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

Tóm lại, phát triển kinh doanh ngoại tệ trên quan điểm của ngân hàng là việc mở rộng về số lượng và nâng cao chất lượng các giao dịch, các nghiệp vụ nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng trên cơ sở đảm bảo các mục tiêu của ngân hàng.

1.2.2 Ý nghĩa phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại

Kinh doanh ngoại tệ được xem là một trong những hoạt động ngân hàng xuất hiện sớm nhất dưới dạng đổi tiền để nhằm đáp ứng nhu cầu của các thương nhân thuộc các quốc gia khác nhau. Tuy nhiên hoạt động kinh doanh này chỉ thực sự phát triển mạnh mẽ vào thế kỷ XI khi các luồng thương mại và tư bản quốc tế tăng nhanh. Hiện nay, kinh doanh ngoại tệ có thể được hiểu theo nghĩa chung nhất là toàn bộ hoạt động của NHTM có liên quan đến các nghiệp vụ giao dịch ngoại tệ với mục đích tập trung và chu chuyển nguồn vốn ở thị trường ngoại tệ trong nước và quốc tế nhằm bảo đảm thanh toán hàng hoá và dịch vụ ngoại thương, góp phần quan trọng vào việc mở rộng và phát triển nền kinh tế đất nước, đồng thời đảm bảo lợi nhuận cho bản thân NHTM. Vì vậy phát triển kinh doanh ngoại tệ của NHTM có một vai trò quan trọng và càng không thể thiếu được trong điều kiện hoạt động của một ngân hàng hiện đại.

- ***Thứ nhất, phát triển kinh doanh ngoại tệ là thước đo sự phát triển của thị trường ngoại hối***

Các giao dịch mua bán ngoại tệ chủ yếu diễn ra giữa các ngân hàng, giữa

ngân hàng và doanh nghiệp. Tuy nhiên, doanh số giao dịch trên thị trường liên ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn trong các giao dịch ngoại hối. Vì vậy sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng là thước đo sự phát triển của thị trường ngoại hối. Sự phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại thông qua doanh số mua bán ngoại tệ, mức độ tham gia của các loại ngoại tệ trong các giao dịch ngoại hối, sự phát triển của các công cụ phòng ngừa rủi ro cũng như các cơ hội tìm kiếm lợi nhuận cho các thành viên của thị trường thúc đẩy thị trường phát triển sôi động hơn.

- *Thứ hai, Phát triển kinh doanh ngoại tệ nhằm thúc đẩy sự phát triển kinh tế xã hội lành mạnh và bền vững*

Phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại có ý nghĩa quan trọng đối với nền kinh tế. Phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại có thể làm gia tăng nguồn vốn ngoại tệ, làm gia tăng luồng chu chuyển ngoại tệ trên thị trường một cách chính xác, thống nhất và có tổ chức. Do đó các luồng vốn chu chuyển tự phát hình thành giữa các chủ thể trong nền kinh tế bị hạn chế, đồng thời làm giảm tiêu cực trong lĩnh vực quản lý ngoại hối. Ngoài ra, nhờ có nguồn ngoại tệ dồi dào, các ngân hàng thương mại có thể đáp ứng một phần nguồn lực của nền kinh tế, thực hiện quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ với các hình thức rất đa dạng như giao dịch giao ngay, giao dịch kỳ hạn, giao dịch hoán đổi, giao dịch hợp đồng quyền chọn tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu. Các nghiệp vụ này được sử dụng linh hoạt và hiệu quả nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu của doanh nghiệp, tạo điều kiện cho sự phát triển kinh doanh của các doanh nghiệp.

Cuối cùng, phát triển kinh doanh ngoại tệ thông qua hoạt động mua bán ngoại tệ nhằm để thực hiện các nhiệm vụ phát triển kinh tế xã hội như bình ổn tỷ giá, ổn định tiền tệ, giảm căng thẳng cung cầu ngoại tệ, để thúc đẩy sự phát triển

hoạt động đầu tư, tạo sự tăng trưởng kinh tế và ổn định kinh tế vĩ mô.

- *Thứ ba, Phát triển kinh doanh ngoại tệ giúp các NHTM mở rộng thị trường và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng*

Phát triển kinh doanh ngoại tệ là một trong những biện pháp đa dạng hóa các hoạt động của ngân hàng nhằm phân tán rủi ro. Thêm vào đó, ngân hàng có thể đa dạng hóa các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ đặc biệt là các nghiệp vụ phái sinh nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng trên cơ sở đó ngân hàng có thể mở rộng thị trường, thu hút khách hàng và do đó gia tăng doanh thu và lợi nhuận của ngân hàng. Ngoài ra việc vận dụng giao dịch phái sinh như hợp đồng kỳ hạn nhằm giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh chênh lệch giá, sử dụng hợp đồng hoán đổi nhằm cắt giảm được những rủi ro do biến động lãi suất, tỷ giá, hạ thấp chi phí huy động vốn do giảm thiểu sự không chắc chắn của dòng tiền và xác suất thay đổi bất lợi của tài sản có, tài sản nợ của ngân hàng.

- *Thứ tư, phát triển kinh doanh ngoại tệ nhằm hỗ trợ sự phát triển các hoạt động của ngân hàng, tăng cường vị thế của ngân hàng trong phát triển kinh doanh.*

Việc phát triển kinh doanh ngoại tệ trong bối cảnh nền kinh tế mở là yêu cầu cần thiết đối với các ngân hàng thương mại. Do sự cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng, sự tham gia của các ngân hàng vào thị trường quốc tế nên việc mở rộng thị trường, thu hút khách hàng, đa dạng hóa các dịch vụ đáp ứng nhu cầu cho chính bản thân ngân hàng là vô cùng quan trọng.

Việc phát triển kinh doanh ngoại tệ làm gia tăng thu nhập cho ngân hàng. Trong điều kiện hiện nay các NHTM không chỉ dựa vào một số nguồn thu nhập truyền thống như thu nhập từ lãi cho vay, thu nhập từ các dịch vụ của ngân hàng...mà ngân hàng phải mở rộng hoạt động kinh doanh, đặc biệt kinh doanh thị trường quốc tế nhằm tận dụng các nguồn vốn nhàn rỗi, duy trì và phát triển nguồn lợi nhuận của ngân hàng.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại càng phát triển giúp cho ngân hàng nâng cao vị thế của mình trong cộng đồng ngân hàng, mở rộng quan hệ với bạn hàng mới, từ đó giúp ngân hàng khai thác nguồn vốn tài trợ của các ngân hàng, các tổ chức tài chính nước ngoài và nguồn vốn trên thị trường tài chính quốc tế. Đây cũng chính là cơ hội để ngân hàng hiện đại hóa công nghệ ngân hàng và hội nhập với cộng đồng ngân hàng.

- *Thứ năm, phát triển kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại tạo ra khả năng cạnh tranh giữa các ngân hàng với nhau kể cả các ngân hàng trong nước và các ngân hàng nước ngoài. Các ngân hàng thương mại tham gia vào thị trường ngoại hối vừa là trung gian cho khách hàng, là ngân hàng tài trợ cho hoạt động ngoại thương, vừa thực hiện hoạt động kinh doanh cho chính mình để tìm kiếm lợi nhuận.*

Như vậy, phát triển kinh doanh ngoại tệ của NHTM trong điều kiện hiện nay có một ý nghĩa quan trọng trong việc phát triển hoạt động của ngân hàng cũng như đóng góp vào sự phát triển chung của nền kinh tế. Tuy nhiên việc phát triển kinh doanh ngoại tệ tùy thuộc vào điều kiện của từng ngân hàng như năng lực tài chính, nguồn nhân lực những quy định và định chế pháp lý do ngân hàng trung ương quy định.

1.2.3 Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại

1.2.3.1 Khái niệm rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại

Rủi ro là một khái niệm chỉ khả năng xảy ra những biến cố mang lại kết quả xấu khi tiến hành một công việc nào đó. Rủi ro gồm hai loại chính là rủi ro mang tính đầu cơ và rủi ro thuần túy.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại là một hoạt động phức tạp, tiềm ẩn nhiều rủi ro. Rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ là những rủi ro làm sai lệch kết quả hoạt động kinh doanh do sự cố biến động về tỷ giá của các ngoại tệ có liên quan. Đặc biệt trong hệ thống tỷ giá thả nổi có sự quản lý

của nhà nước như hiện nay, tỷ giá hối đoái với tư cách là giá cả của một loại hàng hoá đặc biệt luôn biến động không ngừng do nhiều nhân tố tác động, thì vấn đề rủi ro hối đoái thường xuyên xuất hiện. Để loại trừ và giảm bớt rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ, các ngân hàng phải thực hiện các biện pháp quản lý rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ, ngân hàng đánh giá đúng mức độ của từng rủi ro trong kinh doanh ngoại hối tệ và đưa ra các biện pháp quản lý rủi ro thích hợp..

1.2.3.2 Các loại rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại

Đối với hoạt động kinh doanh ngoại tệ những rủi ro thường gặp bao gồm :

- Rủi ro tỷ giá là những rủi ro làm sai lệch kết quả hoạt động kinh doanh do sự biến động về tỷ giá của các ngoại tệ có liên quan. Rủi ro ngoại hối liên quan đến trạng thái ngoại hối ròng trong mua bán ngoại tệ và trong cơ cấu tài sản bằng ngoại tệ của ngân hàng và mức biến động của tỷ giá.

- Rủi ro về tín dụng phát sinh trong trường hợp không thu được cả gốc và lãi của khoản vay hoặc việc thanh toán nợ gốc và lãi không đúng kỳ hạn.

- Rủi ro lãi suất là rủi ro xảy ra trong trạng thái kỳ hạn. Trạng thái kỳ hạn không cân bằng có thể gặp rủi ro lãi suất. Ngay cả trong trường hợp trạng thái ròng cân bằng cũng có thể gặp rủi ro lãi suất nếu như thời điểm đáo hạn của các hợp đồng mua và bán không khớp nhau. Sở dĩ như vậy là vì rủi ro đối với trạng thái kỳ hạn do sự tác động của lãi suất của các ngoại tệ có mặt trong giao dịch mua bán ngoại tệ đó. Nếu trước thời điểm đáo hạn của giao dịch có sự biến động về lãi suất của một trong hai đồng tiền giao dịch mà nằm ngoài mong muốn thì sẽ xuất hiện rủi ro lãi suất.

- Rủi ro chính trị: là trường hợp rủi ro xảy ra khi đối tác giao dịch ở nước ngoài (có thể là chính phủ, ngân hàng hay khách hàng) không thể hoặc có thể không thực hiện được các nghĩa vụ cam kết trong giao dịch mua bán ngoại tệ vào thời điểm phát sinh các nghĩa vụ cam kết mà nguyên nhân dẫn đến rủi ro này

là tình trạng bất khả kháng do chiến tranh, bạo động, cách mạng, hay tuyên bố ngừng hoạt động hệ thống thanh toán ra nước ngoài của chính phủ quốc gia đó.

- Rủi ro thanh khoản phát sinh khi những người gửi tiền có nhu cầu rút tiền ở ngân hàng ngay lập tức.

- Rủi ro công nghệ và hoạt động

Rủi ro công nghệ phát sinh khi những khoản đầu tư cho phát triển công nghệ không tạo ra được khoản tiết kiệm trong chi phí như đã dự tính khi mở rộng quy mô hoạt động. Rủi ro hoạt động có mối quan hệ chặt chẽ với rủi ro công nghệ và có thể phát sinh bất cứ khi nào hệ thống công nghệ bị trục trặc hoặc khi hệ thống hỗ trợ bên trong ngừng hoạt động.

- Rủi ro quốc gia phát sinh trong trường hợp ngân hàng đầu tư cho công ty nước ngoài có trụ sở ở nước ngoài trong trường hợp công ty có khả năng và sẵn sàng hoàn trả vốn vay nhưng không thực hiện được bởi vì chính phủ nước này cấm hoặc thu hẹp khả năng thanh toán cho nước ngoài do dự trữ ngoại hối hạn hẹp hoặc vì lý do chính trị.

1.2.3.3 Các điều kiện áp dụng nhằm hạn chế rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại

a. Quy định hạn mức về trạng thái ngoại hối [33]

Các NHTM quản lý rủi ro tỷ giá thông qua hạn mức về giá trị tối đa của một giao dịch hoặc hạn mức về trạng thái ngoại hối. Các ngân hàng sẽ quy định hạn mức trạng thái ngoại hối cho từng cán bộ giao dịch, từng bàn giao dịch và cho toàn ngân hàng. Hạn mức do mỗi ngân hàng đặt ra tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh và khả năng chấp nhận rủi ro của ngân hàng. Ngân hàng cần phải xây dựng và duy trì một hạn mức chi tiết và rõ ràng.

$Lãi/Lỗ \text{ kinh doanh ngoại tệ} = \text{Trạng thái ngoại hối} \times \text{Chênh lệch tỷ giá} \quad (1.3)$

Như vậy với việc ấn định các hạn mức về trạng thái ngoại hối, ngân hàng đã kiểm soát được yếu tố trạng thái ngoại tệ rỗng, do đó nhờ biện pháp này ngân

hàng đảm bảo được tồn thất (nếu có) không vượt quá khả năng chịu đựng của mình. Tuy nhiên, yếu tố thứ 2 là sự biến động về tỷ giá chưa được xem xét ở biện pháp này, nên giới hạn về tồn thất tối đa của ngân hàng chỉ được xác định một cách tương đối chưa chính xác. Đây là lý do mà biện pháp này chưa thực sự là công cụ hiệu quả để quản lý rủi ro ngoại hối

b. Cân bằng trạng thái ngoại tệ ròng cả về thời hạn và quy mô [33]

Đây có thể được xem là biện pháp giảm thiểu rủi ro. Sau khi có giao dịch phát sinh, trên cơ sở kết quả tính toán về trạng thái ngoại tệ ngân hàng sẽ tiến hành các hoạt động huy động vốn, cho vay, mua bán nhằm mục tiêu là đưa trạng thái ròng ngoại tệ về 0, có 2 giải pháp:

- Tài sản bằng ngoại tệ (i) = nợ bằng ngoại tệ (i) và doanh số mua ngoại tệ (i) - doanh số bán ngoại tệ (i) (1.4)
- Trạng thái nội bảng và trạng thái ngoại bảng đối xứng

Tuy nhiên, trong thực tế rất khó để thực hiện điều này để đưa trạng thái ngoại tệ về 0. Vì vậy, về cơ bản, mục tiêu của ngân hàng là giảm thiểu sự chênh lệch này (tức là không để trạng thái ròng ngoại tệ quá âm hoặc quá dương), từ đó giảm thiểu được những tổn thất có thể xảy ra cho ngân hàng khi tỷ giá biến động.

c. Sử dụng các công cụ phái sinh

Đây có thể được xem là biện pháp phòng ngừa trung hòa rủi ro. Các phương pháp phòng ngừa ngoại bảng thực chất là các chiến lược sử dụng các công cụ phái sinh như

- Sử dụng hợp đồng kỳ hạn (Forward Contracts)
- Sử dụng hợp đồng tương lai (Future Contracts)
- Sử dụng hợp đồng quyền chọn tiền tệ (Currency Options)
- Sử dụng hợp đồng hoán đổi tiền tệ (Currency Swaps)

Khác với những biện pháp trước - tiếp cận phòng ngừa rủi ro ngoại hối theo yếu tố trạng thái ngoại tệ rỗng, biện pháp này quan tâm đến vấn đề quản trị yếu tố sự biến động của tỷ giá. Các ngân hàng trên cơ sở tính toán về trạng thái ngoại hối của mình sẽ quyết định sử dụng các hợp đồng một cách phù hợp để phòng ngừa biến động tỷ giá, sau đó sẽ thỏa thuận để ký hợp đồng với các TCTD khác.

d. Tài trợ rủi ro

Là việc thực hiện các biện pháp tài chính nhằm giảm thiểu tác động bất lợi của rủi ro khi rủi ro đã xảy ra, chẳng hạn: tự khắc phục bằng dự phòng rủi ro bằng nguồn lực có sẵn hoặc chuyển giao rủi ro thông qua hợp đồng bảo hiểm....Ngoài ra, ngân hàng có thể trích một phần lợi nhuận để dành làm quỹ rủi ro về KDNT. Trong KDNT, rủi ro luôn luôn xuất hiện đồng thời với giao dịch mở nghĩa là trạng thái ngoại tệ không cân bằng.

1.2.4 Các chỉ tiêu đánh giá phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại

Phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại được đánh giá thông qua một hệ thống các chỉ tiêu. Các chỉ tiêu này bao gồm mức độ đáp ứng các nhu cầu về ngoại tệ và lưu chuyển nguồn vốn ngoại tệ phục vụ cho khách hàng và cho nền kinh tế, là kết quả của việc thực hiện các nghiệp vụ thông qua các chỉ tiêu doanh số, tốc độ tăng trưởng doanh số, lợi nhuận, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận kinh doanh ngoại tệ, là việc vận dụng linh hoạt các nghiệp vụ trong việc hạn chế những rủi ro trong kinh doanh của ngân hàng cũng như khả năng của con người trong thực hiện các giao dịch kinh doanh ngoại tệ.

Tuy nhiên để đánh giá một cách đầy đủ và chính xác việc phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại cần tính đến những tác động của các yếu tố chủ quan và khách quan đến hoạt động của ngân hàng. Các yếu tố chủ quan bao gồm môi trường thể chế, năng lực tài chính, năng lực tổ chức hoạt

động cũng như kinh nghiệm trong việc vận dụng các nghiệp vụ trong kinh doanh ngoại tệ,....Các yếu tố khách quan, đó là môi trường hoạt động và phạm vi hoạt động. Kinh doanh ngoại tệ không chỉ diễn ra trên thị trường trong nước mà còn cả trên thị trường quốc tế ở đó nhiều nghiệp vụ phải tuân theo các quy định của các thể chế tài chính quốc tế. Ngoài ra kinh doanh ngoại tệ còn ảnh hưởng rất lớn bởi sự biến động của tỷ giá và lãi suất do vậy ngân hàng thương mại cần hạn chế những rủi ro có thể xảy ra trong kinh doanh ngoại tệ. Tất cả các yếu tố trên tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại. Vì vậy đánh giá phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng cần đánh giá một cách tổng hợp các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính trên cơ sở năng lực của ngân hàng, những diễn biến của tình hình kinh tế xã hội trong nước và quốc tế để đưa ra những kết luận tổng quan và chính xác về phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

- **Mức độ mở rộng mạng lưới kinh doanh ngoại tệ** được xác định thông qua việc gia tăng số lượng các phòng giao dịch, điểm giao dịch, số lượng ngân hàng đại lý của ngân hàng trên địa bàn, phạm vi hoạt động. Đây là chỉ tiêu phản ánh việc phát triển về quy mô hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Một ngân hàng có số lượng các phòng giao dịch, điểm giao dịch, số lượng ngân hàng càng lớn càng phản ánh sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

Việc đo lường các chỉ tiêu sau đây được tính đến trong điều kiện tỷ giá các ngoại tệ được giữ ở mức ổn định tương đối.

- **Doanh số và tốc độ tăng trưởng của doanh số mua bán ngoại tệ [32]**

Doanh số mua bán ngoại tệ phản ánh quy mô của hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Doanh số mua bán tăng lên phản ánh khả năng tiếp cận nhu cầu của khách hàng, sự linh hoạt trong cân đối nhu cầu mua bán và khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Doanh số mua bán giao dịch gia tăng phản ánh uy tín của ngân hàng được nâng cao, thu hút khách hàng mới gia tăng và kết quả là sự phát triển của hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

Tốc độ tăng trưởng doanh số kinh doanh ngoại tệ là một chỉ tiêu phản ánh sự phát triển về quy mô kinh doanh ngoại tệ. Thông qua này cho thấy doanh số kinh doanh ngoại tệ kỳ sau cao hơn kỳ trước bao nhiêu %. Chỉ tiêu trên càng lớn phản ánh sự mở rộng và phát triển của hoạt động.

Tốc độ tăng doanh số mua bán ngoại tệ được xác định là sự gia tăng trong doanh số mua bán ngoại tệ của ngân hàng thương mại.

$$a_{DS} = \frac{TR_1 - TR_0}{TR_0} 100 \quad (1.5)$$

Trong đó:

a_{DS} : Tốc độ tăng doanh số mua bán ngoại tệ

TR_1 : Doanh số mua bán ngoại tệ kỳ báo cáo

TR_0 : Doanh số mua bán ngoại tệ kỳ gốc

• **Thu nhập và tốc độ tăng trưởng thu nhập kinh doanh ngoại tệ [32]**

Về bản chất thu nhập kinh doanh ngoại tệ được hình thành trên cơ sở chênh lệch tỷ giá bán ra và tỷ giá mua. Thu nhập kinh doanh ngoại tệ là chỉ tiêu quan trọng nhất, phản ánh kết quả của hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

Chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng thu nhập kinh doanh ngoại tệ là chỉ tiêu phản ánh chất lượng trong phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Chỉ tiêu này cho biết thu nhập từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng kỳ này gia tăng bao nhiêu % so với kỳ trước. Chỉ tiêu này càng lớn càng phản ánh chất lượng hoạt động kinh doanh ngoại tệ ngày càng được nâng cao. Và do đó đánh giá quy mô của sự phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

Tốc độ tăng trưởng thu nhập từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ là % tăng thêm thu nhập thu được từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ kỳ báo cáo so với kỳ gốc

$$a_{LN} = \frac{B_1 - B_0}{B_0} 100 \quad (1.6)$$

Trong đó :

B_1 : Thu nhập từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ kỳ báo cáo

B_0 : Thu nhập từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ kỳ gốc

Thu nhập từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ bao gồm :

- Thu nhập thu được thông qua chênh lệch tỷ giá mua bán và tỷ giá mua. Mức chênh lệch càng lớn thì càng có lợi cho ngân hàng và ngược lại.

- Thu nhập từ các hoạt động đầu tư hay cho vay. Đối với hoạt động cho vay, thu nhập phụ thuộc vào chênh lệch lãi suất cho vay và lãi suất huy động tại thời điểm cho vay, quy mô của khoản vay cũng như khả năng hoàn trả tiền vay đúng kỳ hạn.

- Thu nhập các dịch vụ về ngoại tệ khác

Thu nhập thuần = Thu nhập gộp - các khoản chi phí (1.7)

Các khoản chi phí bao gồm: chi phí quản lý và chi phí kinh doanh

• **Tỷ suất thu nhập thuần trên một đồng doanh số mua bán [32]**

Đây là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả trong phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Chỉ tiêu này càng lớn, tính hiệu quả trong phát triển kinh doanh ngoại tệ càng cao. Chỉ tiêu này được xác định là tỷ lệ thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ chia cho doanh số mua bán ngoại tệ.

$$\text{Tỷ suất thu nhập thuần doanh số} = \frac{B}{TR} 100 \quad (1.8)$$

Trong đó B : Thu nhập thuần của hoạt động kinh doanh ngoại tệ

TR : Tổng doanh số mua bán ngoại tệ

Chỉ tiêu này cho biết khi doanh số mua bán gia tăng một đơn vị thì thu nhập thuần của hoạt động kinh doanh ngoại tệ gia tăng bao nhiêu đơn vị

• **Các chỉ tiêu phản ánh phát triển kinh doanh ngoại tệ thông qua việc vận dụng các giao dịch phái sinh** như doanh số giao dịch phái sinh, tỷ trọng doanh số giao dịch phái sinh trong tổng doanh số kinh doanh ngoại tệ.

• **Các chỉ tiêu giảm thiểu rủi ro trong quá trình kinh doanh ngoại tệ [33]**

Được đánh giá thông qua hệ số rủi ro đối với danh mục ngoại tệ của ngân

hàng. Chỉ tiêu này càng nhỏ càng phản ánh sự phát triển của hoạt động. Ngược lại nếu hệ số rủi ro càng lớn thể hiện những bất ổn, những hạn chế trong kinh doanh ngoại tệ. Chỉ tiêu hệ số rủi ro đối với danh mục ngoại tệ của ngân hàng.

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^n X_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_i X_j \rho_{ij} \sigma_i \sigma_j \quad (1.9)$$

Trong đó

σ_p^2 : Hệ số rủi ro đối với danh mục ngoại tệ của ngân hàng

X_i : Trạng thái ngoại hối ròng của ngoại tệ i

X_j : Trạng thái ngoại hối ròng của ngoại tệ j

σ_i : Độ lệch tiêu chuẩn của tỷ giá giữa ngoại tệ i và đồng bản tệ

σ_j : Độ lệch tiêu chuẩn của tỷ giá giữa ngoại tệ j và đồng bản tệ

ρ_{ij} : Hệ số tương quan giữa ngoại tệ i và ngoại tệ j với đồng bản tệ

1.2.5 Các nhân tố ảnh hưởng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại

1.2.5.1. Các nhân tố chủ quan

- *Quy trình thủ tục cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ*

Yếu tố quan trọng tác động kinh doanh ngoại tệ là quy trình thủ tục. Quy trình thủ tục là những quy định của ngân hàng về hoạt động kinh doanh ngoại tệ bên cạnh các quy định pháp luật của nhà nước. Các quy định của ngân hàng về hoạt động kinh doanh ngoại tệ giúp cho hoạt động này được thực hiện và có thể phát triển. Quy định này có sự linh hoạt phù hợp với điều kiện của ngân hàng và của thị trường. Tuy nhiên hoạt động thị trường ngoại hối mang tính quốc tế vì vậy quy trình thủ tục này cần phù hợp với thông lệ quốc tế và các quy định của Việt Nam.

- *Nhóm nhân tố là nguồn lực của ngân hàng*

+) Năng lực tài chính của các ngân hàng thương mại

Tiềm lực tài chính của các NHTM là một trong yếu tố góp phần gia tăng

doanh thu, lợi nhuận của các NHTM. Bởi lẽ quy mô của nguồn vốn quyết định trạng thái ngoại hối của ngân hàng, duy trì hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả. Các NHTM có thể dùng nguồn vốn ngoại tệ của mình điều chỉnh trạng thái ngoại hối cho cân bằng bằng việc mua vào hay bán ra một đồng tiền. Ngoài ra, nhờ có sự vững chắc về tài chính, các NHTM có thể đa dạng hóa các giao dịch ngoại hối, mở rộng mạng lưới, quy mô hoạt động của ngân hàng, cung cấp nhiều sản phẩm dịch vụ phục vụ khách hàng nhằm tối đa hóa lợi nhuận của mình.

Ngược lại, nếu năng lực tài chính của các ngân hàng còn hạn chế. Quy mô của các giao dịch kinh doanh ngoại tệ thấp, việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng hạn chế có thể làm giảm sút lợi nhuận của ngân hàng.

+) Số lượng và chất lượng nguồn nhân lực của ngân hàng

Các yếu tố đầu vào có tác động đến kết quả đầu ra. Vốn, công nghệ và con người là những yếu tố đầu vào của bất kỳ hoạt động kinh doanh nào đó. Tuy nhiên trong kinh doanh ngoại tệ thì yếu tố con người đóng vai trò quan trọng. Yếu tố con người ở vị trí trung tâm, quyết định sự thành công hay thất bại của bất kỳ các giao dịch ngoại hối, đặc biệt các giao dịch trên thị trường quốc tế. Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ với nhiều sản phẩm đa dạng với tính chất phức tạp đòi hỏi nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn sâu rộng, có kinh nghiệm kinh doanh trên thị trường đặc biệt thị trường quốc tế, có khả năng nắm bắt kịp thời thông tin, phân tích tổng hợp, phán đoán chính xác, sự nhạy cảm trong kinh doanh làm nên những thành công trong các giao dịch ngoại hối, giúp các NHTM thu được lợi nhuận cao trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ của mình.

Tuy nhiên, với nguồn nhân lực thiếu hụt cả về số lượng và chất lượng có ảnh hưởng rất lớn tới phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Sự non yếu về nghiệp vụ, kinh nghiệm trong thực hiện các giao dịch kinh doanh có thể gây ra những tổn thất to lớn cho ngân hàng. Các ngân hàng thương mại có thể bị thu lỗ trong việc kinh doanh ngoại tệ, đặc biệt trên thị trường quốc tế là do các giao dịch viên chưa phán đoán chính xác sự biến động của tỷ giá hoặc sự cắt lỗ không

kip thời đối với các giao dịch mua bán ngoại tệ.

Như vậy, yếu tố nguồn nhân lực có ảnh hưởng to lớn đến sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Vận dụng có hiệu quả nguồn nhân lực là một mục tiêu phát triển của ngân hàng cũng như hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

+) *Mức độ áp dụng công nghệ của ngân hàng*

Thị trường ngoại hối là thị trường hoạt động liên tục 24h/24h, 6 ngày trong tuần. Kinh doanh ngoại tệ trên thị trường ngoại hối mang tính quốc tế. Vì vậy, yếu tố công nghệ đóng góp phần không nhỏ trong thành công của các NHTM. Việc sở hữu cơ sở vật chất hiện đại với sự đầu tư công nghệ tiên tiến giúp các NHTM nắm bắt thông tin thị trường một cách kịp thời, có độ chính xác cao, khả năng thu thập, chất lọc thông tin, phân tích và xử lý thông tin để đưa ra các quyết định kinh doanh hợp lý. Nhờ việc có được hệ thống công nghệ hiện đại, ngân hàng thương mại có những lợi thế nhất định so với các ngân hàng khác trong việc nắm bắt thời cơ của thị trường, tìm kiếm lợi nhuận cho ngân hàng.

• *Trạng thái ngoại tệ*

Trạng thái ngoại tệ của một ngân hàng phản ánh hiện trạng hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Khi ngân hàng bán ngoại tệ nhiều hơn việc mua vào thì ngân hàng sẽ có trạng thái ngoại tệ âm và ngược lại nếu ngân hàng mua ngoại tệ nhiều hơn bán ra thì trạng thái ngoại tệ sẽ dương. Trạng thái ngoại tệ của mỗi ngân hàng thường được xác định vào cuối mỗi ngày. Nó được tính trên cơ sở trạng thái ngoại hối ngày hôm trước và chênh lệch giữa doanh số mua vào và doanh số phát sinh trong ngày của ngoại tệ đó. Do vậy, tùy thuộc vào quy định của ngân hàng trung ương các quốc gia mà trạng thái ngoại tệ được quy định khác nhau mà ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

Giả sử trạng thái ngoại tệ đối với một loại ngoại tệ của ngân hàng là dương, nếu sự biến động của tỷ giá theo chiều hướng gia tăng thì ngân hàng có thể thu được lợi nhuận dương và ngược lại nếu tỷ giá biến động theo hướng giảm thì ngân hàng sẽ bị lỗ.

Giả sử ngân hàng duy trì trạng thái ngoại hối đoán đối với một loại ngoại tệ nhất định. Sự biến động của lợi nhuận và tỷ giá có mối quan hệ ngược chiều nhau. Nếu tỷ giá giảm thì lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ và tỷ giá có mối quan hệ tỷ lệ nghịch.

- *Hoạt động Marketing ngân hàng*

Hoạt động Marketing ngân hàng là nghiên cứu thị trường, xây dựng và thực hiện trên cơ sở chiến lược của thị trường. Marketing ngân hàng là xác định thị trường hiện tại và xu hướng của nó để tham gia vào thị trường với hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM đạt hiệu quả cao nhất.

Hoạt động marketing ngân hàng vị trí trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Mục tiêu của Marketing ngân hàng là phát triển thị trường, phát triển các giao dịch kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh của các ngân hàng, mở rộng khách hàng, thu hút thêm các khách hàng mới nhằm tăng doanh thu, lợi nhuận cho ngân hàng.

Như vậy, marketing ngân hàng có thể coi là quá trình tìm kiếm thị trường. Quá trình này giúp ngân hàng xây dựng mục tiêu rõ ràng, con đường hình thành, các phương pháp để thực hiện các kế hoạch thành công.

- *Uy tín của ngân hàng*

Uy tín của ngân hàng là một trong những yếu tố dẫn đến thành công của ngân hàng. Khách hàng thường tìm đến những ngân hàng có uy tín để được cung ứng những sản phẩm dịch vụ tốt nhất. Do đó việc tạo lập uy tín của ngân hàng giữ một vai trò quan trọng trong phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

- *Công tác quản trị rủi ro của ngân hàng*

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro, trong đó rủi ro tỷ giá là lớn nhất, ảnh hưởng đến các quyết định kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Vì vậy các ngân hàng cần phải kiểm soát rủi ro, hạn chế những tổn thất ở mức thấp nhất. Do đó yêu cầu của quản trị rủi ro là phải thận trọng khi đưa ra các giải pháp cũng như những xử lý trong từng trường hợp. Thông thường để

quản trị rủi ro, tại các ngân hàng thương mại có 3 bộ phận:

Bộ phận trực tiếp kinh doanh: Bộ phận này trực tiếp chịu trách nhiệm kinh doanh trực tiếp với khách hàng và niêm yết tỷ giá. Bên cạnh đó họ còn thực hiện cả việc tư vấn cho khách hàng về biến động của một đồng tiền nào đó. Thêm vào đó bộ phận kinh doanh còn chịu trách nhiệm về trạng thái ngoại hối của ngân hàng và kinh doanh đầu cơ.

Bộ phận kế toán điều vốn : Bộ phận này có trách nhiệm xác nhận các giao dịch của bộ phận kinh doanh và thực hiện việc thanh toán.

Bộ phận trung gian có nhiệm vụ phối hợp với hai bộ phận trên thực hiện việc kiểm tra, giám sát và quản lý rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ.

Như vậy việc hoạt động quản trị rủi ro muốn thực hiện được hiệu quả không chỉ là cơ cấu tổ chức hợp lý mà cần có sự gắn kết, sự liên kết giữ các bộ phận với nhau. Hoạt động quản trị rủi ro có hiệu quả hay không tác động trực tiếp đến kết quả của hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng, đến sự thành công hay thất bại của ngân hàng thương mại trong kinh doanh.

- *Các nghiệp vụ khác của ngân hàng liên quan đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ*

Các hoạt động kinh doanh của ngân hàng như huy động vốn bằng ngoại tệ, cho vay ngoại tệ, thanh toán quốc tế, bảo lãnh bằng ngoại tệ có mối liên hệ với hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Sự phát triển của các nghiệp vụ trên tạo điều kiện phát triển các hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Đặc biệt là hoạt động thanh toán quốc tế tác động đến quy mô của hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Hoạt động cho vay ngoại tệ để nhập khẩu hàng hóa thì khâu cuối cùng là nghiệp vụ mua bán ngoại tệ để trả nợ tiền vay. Các doanh nghiệp xuất khẩu bán hàng thu ngoại tệ sẽ bán ngoại tệ để lấy tiền VND. Do đó khi các hoạt động xuất nhập khẩu mở rộng thì nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ phát triển theo đó. Như vậy hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM đạt hiệu quả cao nhờ sự phát triển của các nghiệp vụ liên quan.

1.2.5.2. Các nhân tố khách quan

- *Chính sách quản lý ngoại hối quốc gia*

Chính sách quản lý ngoại hối là thể chế và các biện pháp có liên quan để quản lý và tác động đến ngoại hối cũng như các hoạt động ngoại hối của một quốc gia nhằm tạo sự cân đối và ổn định nhằm thúc đẩy kinh tế xã hội phát triển. Nội dung của chính sách quản lý ngoại hối là quản lý và kiểm soát các dòng ngoại hối ra vào một quốc gia, liên quan chủ yếu đến hoạt động ngoại thương. Chính sách quản lý ngoại hối phù hợp với điều kiện của từng quốc gia trong mỗi thời kỳ nhất định có tác động đến sự phát triển của ngoại thương, hợp tác quốc tế, thu hút đầu tư nước ngoài và qua đó thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Ngược lại, một chính sách quản lý ngoại hối chặt chẽ lâu dài sẽ kìm hãm sự phát triển kinh doanh ngoại tệ và thị trường ngoại hối.

- *Sự phát triển của thị trường ngoại hối*

Thị trường ngoại hối và hoạt động kinh doanh ngoại tệ có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Sự phát triển kinh doanh ngoại tệ là yếu tố quyết định sự phát triển của thị trường ngoại hối. Ngược lại khi thị trường ngoại hối phát triển biểu thị ở tính thanh khoản của thị trường cao, quy mô của các giao dịch lớn, sự tham gia của các thành viên thị trường là nhiều sẽ tạo điều kiện cho các NHTM tham gia ngày càng sâu rộng vào thị trường. Các NHTM có thể đa dạng hóa các giao dịch ngoại hối, mở rộng thị trường kinh doanh, thúc đẩy các hoạt động kinh doanh ngoại tệ ngày càng phát triển.

- *Chính sách tỷ giá*

Tỷ giá là nhân tố quan trọng, tác động trực tiếp đến kinh doanh ngoại tệ của các NHTM. Tỷ giá được xác định dựa trên cung cầu của thị trường. Khi tỷ giá hối đoái tăng lên, có nghĩa là đồng bản tệ giảm giá so với ngoại tệ, sẽ có tác động bất lợi cho nhập khẩu nhưng lại có lợi cho xuất khẩu. Tỷ giá tăng lên có tác động khuyến khích xuất khẩu vì cùng một lượng hàng hoá giá quy đổi ra ngoại tệ sẽ ít hơn, tức là hàng xuất khẩu rẻ hơn, dễ cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Tuy nhiên, khi tỷ giá hối đoái tăng lên, để nhập cùng một lượng hàng hoá thì phải chi một lượng nội tệ nhiều hơn, tức là hàng nhập khẩu đắt hơn nên các nhà nhập khẩu hạn chế kinh doanh hàng nhập, gây nên tình trạng khan hiếm nguyên liệu, vật tư, hàng hoá ngoại nhập, làm tăng giá các mặt hàng này, gây khó khăn cho các nhà sản xuất trong nước, nhất là những cơ sở chỉ sử dụng nguyên liệu nhập khẩu. Đồng thời lưu lượng ngoại tệ chuyển vào trong nước có xu hướng tăng lên, khối lượng dự trữ ngoại hối dồi dào, tạo điều kiện cho phát triển của thị trường ngoại hối và hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng ổn định và phát triển.

Ngược lại, khi tỷ giá hối đoái giảm xuống sẽ có tác động hạn chế xuất khẩu vì cùng một lượng hàng hoá nhà nhập khẩu nước ngoài phải trả nhiều ngoại tệ hơn, tức hàng xuất khẩu đắt đỏ hơn, kém cạnh tranh hơn trên thị trường quốc tế. Tuy nhiên, đây là cơ hội tốt cho các nhà nhập khẩu, nhất là nhập khẩu nguyên liệu, máy móc để phục vụ cho nhu cầu sản xuất trong nước vì hàng nhập khẩu rẻ hơn. Đồng thời lưu lượng ngoại tệ chuyển vào trong nước có xu hướng giảm xuống làm cho dự trữ ngoại tệ ngày càng bị xói mòn vì khuynh hướng gia tăng nhập khẩu để có lợi, có thể gây nên tình trạng mất cân đối cán cân thương mại quốc tế, ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy, trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ, việc phán đoán một cách chính xác sự biến động tỷ giá đem lại cho các NHTM những cơ hội thu được lợi nhuận cao. Những biến động tỷ giá theo hướng bất lợi cho NHTM có thể gây ra những rủi ro lớn cho ngân hàng. Việc duy trì chính sách điều hành ổn định tỷ giá của ngân hàng trung ương nhằm kiềm chế lạm phát, khuyến khích xuất khẩu, kiểm soát nhập khẩu và cải thiện cán cân thanh toán quốc tế, tăng dự trữ cho quốc gia, giảm rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ và do đó thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM phát triển.

- *Chính sách lãi suất*

Lãi suất và tỷ giá có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Mối quan hệ này thể

hiện ở các điểm của tỷ giá kỳ hạn. Điểm kỳ hạn chính là chênh lệch các mức lãi suất giữa hai đồng tiền. Vì vậy, khi lãi suất của một quốc gia thay đổi thì tỷ giá kỳ hạn thay đổi theo. Điều này có tác động rất lớn đến phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại. Vì vậy nếu chính sách lãi suất linh hoạt, phù hợp với những thay đổi trên thị trường quốc tế, với quan hệ cung cầu tín dụng ngoại tệ trong nước tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại gia tăng quy mô huy động vốn, quy mô cho vay, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, ổn định giá trị đồng bản tệ và do đó thúc đẩy sự phát triển của kinh doanh ngoại tệ.

Ngược lại, nếu chính sách lãi suất không linh hoạt, cứng nhắc sẽ cản trở sự luân chuyển của các luồng ngoại tệ, sự mất cân đối cung cầu ngoại tệ, sự thiếu hụt thanh khoản tiền gửi ngoại tệ và có khối lượng lớn luồng vốn ngoại tệ chảy ra khỏi ngoài. Hệ quả là lượng cung ngoại tệ giảm sút, không đáp ứng đầy đủ nhu cầu của các doanh nghiệp nhập khẩu. Điều này đã kìm hãm sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

- *Các nhân tố từ nước ngoài*

Hoạt động của thị trường tài chính quốc tế có ảnh hưởng quan trọng tới kinh doanh ngoại hối khi sự biến động của dòng vốn nước ngoài. Đặc biệt các khi kinh tế thế giới phát triển, các hoạt động tài chính quốc tế cũng phát triển theo, các luồng tiền tệ luân chuyển nhanh hơn, nhu cầu về giao dịch mua bán ngoại tệ cũng gia tăng giúp cải thiện môi trường cho phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, sự phát triển kinh tế thế giới mang tính chu kỳ. Những biến động và điều chỉnh có thể xảy ra tạo nên những giai đoạn suy thoái, thương mại và đầu tư có sự suy giảm. Vì vậy các luồng vốn luân chuyển chậm hơn làm giảm nhu cầu về giao dịch mua bán ngoại tệ và cuối cùng làm ảnh hưởng hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM cả về chất và lượng đồng thời có thể gia tăng thêm rủi ro.

- *Các ảnh hưởng khác:*

Phá giá tiền tệ: Phá giá tiền tệ là sự đánh tụt sức mua của tiền tệ trong

nước so với ngoại tệ hay nâng cao tỷ giá hối đoái của một đơn vị ngoại tệ. Trong khủng hoảng kinh tế, khi sức mua của tiền tệ giảm sút mạnh và không thể đại biểu cho sức mua danh nghĩa của nó, khi mà trong suốt thời gian dài tỷ giá hối đoái biến động mạnh thì vấn đề xác định lại tỷ giá hối đoái là điều không thể tránh khỏi. Các quốc gia thường không thừa nhận việc phá giá tiền tệ của nước mình do việc phá giá tiền tệ phụ thuộc vào mục đích kinh tế và chính trị của nước phá giá. Phá giá tiền tệ có tác dụng khuyến khích xuất khẩu hàng hoá. Đây là cơ hội cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cũng là cơ hội cho sự phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

1.3 Kinh nghiệm về phát triển kinh doanh ngoại tệ của một số ngân hàng trên thế giới và bài học đối với Việt Nam

1.3.1 Kinh nghiệm của các ngân hàng Mỹ

Các NHTM Mỹ có nhiều kinh nghiệm về sử dụng các nghiệp vụ giao dịch phái sinh như giao dịch quyền chọn, giao dịch tương lai. Doanh số các giao dịch phái sinh của các NHTM Mỹ trong năm 2010 tăng 9% so với năm 2007. Việc đa dạng hóa các giao dịch trong kinh doanh ngoại hối giúp cho các NHTM Mỹ phát triển các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ đồng thời cung cấp cho khách hàng nhiều sự lựa chọn trong giao dịch nhằm giảm thiểu các rủi ro cho khách hàng. Mặc dù thị trường ngoại hối Mỹ không phải là thị trường lớn nhất trên thế giới nếu xét về quy mô nhưng các NHTM của Mỹ tỏ ra hoạt động rất hiệu quả trong các giao dịch ngoại tệ. Đó là bởi vì các NHTM Mỹ rất sáng tạo và dám mạo hiểm trong việc áp dụng các nghiệp vụ kinh doanh mới nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường đồng thời khai thác triệt để các nghiệp vụ truyền thống. Bên cạnh đó các NHTM Mỹ đã biết phát triển mạng lưới các chi nhánh rộng lớn không chỉ ở trong nước mà cả ở nước ngoài đã khiến cho doanh số kinh doanh ngoại tệ phát triển với tốc độ nhanh như vậy. Chính nhờ nguồn thu từ các chi nhánh ở nước ngoài các NHTM Mỹ lại càng có điều kiện để đầu tư cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ ở trong nước. Thật vậy nếu chỉ tính riêng ở Luân Đôn, doanh số

kinh doanh của các chi nhánh NHTM Mỹ đã gấp ba lần doanh số kinh doanh của các NHTM của Anh. Ngoài ra các NHTM Mỹ còn làm đại lý cho nhau trên khắp cả nước và thường xuyên giao dịch với nhau để tìm kiếm khách hàng nhằm đảm bảo cân bằng trạng thái ngoại hối và phòng chống rủi ro hối đoái mang tính chất hiệu ứng dây chuyền.

Cuối cùng, các NHTM Mỹ đã gia tăng doanh số kinh doanh ngoại tệ bằng việc gia tăng việc quản lý rủi ro tiền tệ và việc quản lý danh mục đầu tư một các chủ động hướng vào một số thị trường tài chính thuộc khu vực đồng EUR.

1.3.2 Kinh nghiệm của các ngân hàng Nhật Bản

Các NHTM Nhật Bản có kinh nghiệm trong việc thiết lập mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng đặc biệt là các khách hàng các công ty lớn, có hoạt động xuất nhập. Những khách hàng này có hoạt động thanh toán lớn qua ngân hàng. Đây là một nhân tố thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Do đó để duy trì được quan hệ ngân hàng với khách hàng họ sẵn sàng đầu tư vào các công ty và trở thành cổ đông của chính những khách hàng này. Mặt khác, khi các NHTM Nhật Bản thường xuyên tiến hành kinh doanh ngoại hối trên thị trường quốc tế thông qua việc mua bán các trái phiếu nước ngoài, đồng thời phát hành trái phiếu ra thị trường quốc tế để huy động vốn ngoại tệ đáp ứng nhu cầu tín dụng trong nước.

Một nhân tố khiến cho hoạt động kinh doanh ngoại hối của các NHTM Nhật Bản có sự phát triển ổn định là do các NHTM Nhật Bản luôn tăng cường sức mạnh cạnh tranh của mình khi thị trường ngoại hối trong nước được tự do hoá bằng việc NHTM Nhật Bản bản tiến hành sát nhập với nhau đồng thời thiết lập các mối quan hệ kinh doanh mật thiết với các NHTM khác, trở thành những tập đoàn ngân hàng như tập đoàn tài chính Mizuho sở hữu ba ngân hàng Dai - Ichi Kangyo, ngân hàng Fuji và ngân hàng công nghiệp Nhật Bản, Công ty ngân hàng Sumitomo Mitsui được hình thành từ việc sát nhập ngân hàng Sumitomo và ngân hàng Sakura vào tháng 4/2001... Kết quả là trong 5 ngân hàng lớn nhất trên

thế giới hiện nay thì có tới 4 ngân hàng là của Nhật Bản, trong số 15 ngân hàng lớn nhất trên thế giới hiện nay thì đã có 7 ngân hàng là của Nhật Bản. Nhờ đó, các NHTM Nhật bản có thể cho vay vốn ngoại hối dài hạn và với số lượng lớn. Với sức mạnh tài chính của mình, các NHTM Nhật Bản có thể cải thiện các dịch vụ ngân hàng liên quan đến ngoại hối như thanh toán quốc tế, nhận gửi tiền, hỗ trợ và khuyến khích cung cấp vốn tư nhân để trang trải cho xuất khẩu, nhập khẩu, đầu tư nước ngoài và hợp tác kinh tế.

1.3.3 Kinh nghiệm của các ngân hàng Vương quốc Anh

Kinh nghiệm của các ngân hàng thương mại Vương quốc Anh quốc là việc sử dụng đa dạng các đồng tiền khác nhau trong giao dịch, giao dịch nội tệ chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ là 18% so với 66% của Đức, 41% của Pháp và 39% của Thụy Sĩ. Mặt khác các NHTM Vương quốc Anh đặc biệt chú trọng trong việc áp dụng các công nghệ hiện đại trong các giao dịch ngoại hối. Việc triển khai mạng lưới liên kết các ngân hàng thương mại với nhau và với thị trường giúp cho việc gia tăng doanh số giao dịch ngoại hối bình quân ngày của các NHTM Vương quốc Anh trong năm 2010 đạt tới 25% so với năm 2007.

Ngoài ra các NHTM Vương quốc Anh đã vận dụng một cách có hiệu quả hệ thống môi giới điện tử và hệ thống giao dịch điện tử. Kết quả là doanh số giao dịch ngoại hối thông qua hệ thống môi giới điện tử và các hệ thống giao dịch điện tử là 393 tỷ USD và 376 tỷ USD tương ứng trong năm 2010.[43]. Hơn nữa việc vận dụng có hiệu quả các giao dịch phái sinh lãi suất trên thị trường OTC đã đóng góp một phần quan trọng trong việc gia tăng doanh số các giao dịch ngoại hối của các NHTM Vương quốc Anh trong năm 2010.

1.3.4 Kinh nghiệm của một số ngân hàng Châu Á khác

1.3.4.1. Kinh nghiệm của các ngân hàng Hongkong

Các NHTM Hongkong có kinh nghiệm trong việc tận dụng một môi trường lãi suất thấp và sự vững mạnh của các đồng tiền Châu Á để gia tăng doanh thu của các hoạt động kinh doanh ngoại hối. Thêm vào đó, sự phát triển của các giao

dịch ngoại hối của các NHTM Hongkong chủ yếu là do các giao dịch hoán đổi. Với các yếu tố bất ổn của thị trường và những rủi ro tín dụng thúc đẩy các NHTM Hongkong gia tăng các hợp đồng kỳ hạn ngắn và tham gia vào thị trường thường xuyên hơn.

Trong năm 2010, hoạt động kinh doanh ngoại hối của các NHTM Hongkong phát triển ấn tượng. Bằng chứng là doanh số của các giao dịch ngoại hối của NHTM Hongkong chiếm 4,7% doanh số toàn cầu. Các NHTM Hongkong phát triển các giao dịch phái sinh lãi suất một cách mạnh mẽ, chiếm vị trí thống trị trên thị trường, đưa Hongkong là một trong những trung tâm chính trong các giao dịch phái sinh lãi suất.

1.3.4.2. Kinh nghiệm của ngân hàng ngoại hối Hàn Quốc

Ngân hàng ngoại hối Hàn Quốc có kinh nghiệm trong phát triển giao dịch hoán đổi. Trong thời kỳ 2003-2009, doanh số giao dịch hoán đổi của Ngân hàng ngoại hối Hàn Quốc chiếm tỷ trọng lớn, 74.5%, trong khi đó tỷ trọng đối với giao dịch giao ngay là 24.5%, giao dịch kỳ hạn chiếm tỷ lệ 0.6%. Nguyên nhân là do Ngân hàng có nguồn huy động VND dồi dào từ khách hàng tốt và ổn định. Trong khi một số ngân hàng Việt Nam có nhu cầu đồng VND và có dư nguồn USD vì vậy ngân hàng ngoại hối Hàn Quốc thực hiện hoán đổi với các ngân hàng này. Bên cạnh đó, ngân hàng có nguồn cung ngoại tệ dồi dào, ngoài đáp ứng nhu cầu của khách hàng, ngân hàng còn bán trên thị trường liên ngân hàng. Nguồn cung ngoại tệ của ngân hàng ngoại hối Hàn Quốc gia tăng bình quân hàng năm từ 20-50%. Ngân hàng ngoại hối Hàn Quốc có ưu thế trong việc duy trì và phát triển các khách hàng của mình, là các doanh nghiệp, các tập đoàn lớn đến từ Hàn Quốc như tập đoàn Hyundai, tập đoàn Kumho, tập đoàn dầu khí Hàn Quốc KNOC, tập đoàn DAEWOO... Với những khách hàng trung thành và đáng tin cậy là cơ sở vững chắc để ngân hàng ngoại hối Hàn Quốc phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

Ngoài ra, để phát triển kinh doanh ngoại tệ đã vận dụng các biện pháp trong

việc giảm thiểu các rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ :

- Quản trị các rủi ro định lượng thông qua hạn mức giá trị chịu rủi ro (VAR), đánh giá rủi ro, theo dõi rủi ro, quản trị rủi ro.
- Đa dạng hóa các rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ phù hợp với chiến lược quản trị rủi ro của ngân hàng ngoại hối Hàn Quốc.
- Xây dựng, quản lý và đào tạo đội ngũ chuyên gia quản trị rủi ro và đội ngũ cán bộ tác nghiệp.
- Cơ cấu tổ chức quản trị rủi ro được bố trí từ trụ sở chính đến các đơn vị phụ thuộc.

1.3.4.3. Kinh nghiệm của các ngân hàng Trung Quốc

Các ngân hàng thương mại Trung Quốc có kinh nghiệm trong việc đa dạng hóa các giao dịch kinh doanh ngoại tệ. Cụ thể hầu hết các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ như giao ngay, kỳ hạn, hoán đổi và quyền chọn được sử dụng phổ biến trong kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng Trung quốc. Trong năm 2010, doanh số bình quân ngày đối với giao dịch giao ngay của các Ngân hàng Trung Quốc đạt là 1490 tỷ USD, tăng 48% so với năm 2007, và 286% so với năm 2001. Trong khi đó doanh số giao dịch hoán đổi ngoại tệ đạt 1765 tỷ USD/ ngày, tăng 3% so với năm 2007, và 169% so với năm 2001. Trong suốt thời kỳ 2001-2010, các ngân hàng Trung Quốc có doanh số giao dịch hoán đổi cao hơn nhiều so với doanh số giao dịch giao ngay. Các giao dịch kỳ hạn và giao dịch quyền chọn chiếm tỷ trọng cao trong doanh số giao dịch ngoại hối của ngân hàng thương mại Trung Quốc. Cụ thể trong năm 2010, tỷ trọng giao dịch giao ngay là 37.4%, kỳ hạn chiếm 12%, hoán đổi ngoại tệ 44.3%, hoán đổi tiền tệ 1% và giao dịch quyền chọn chiếm 5%. Bên cạnh đó, doanh số giao dịch bằng đồng USD chiếm tỷ trọng cao hơn 94% doanh số giao dịch. Như vậy, các Ngân hàng Trung Quốc đã sử dụng có hiệu quả các nghiệp vụ nghiệp vụ phái phái sinh để gia tăng doanh số giao dịch ngoại hối.

1.3.5 Bài học đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam

Trên cơ sở nghiên cứu kinh nghiệm của một số ngân hàng trên thế giới có kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế:

Thứ nhất, các NHTM Việt Nam cần phải duy trì và mở rộng thị phần kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế thông qua việc nỗ lực đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế về ngân hàng và tăng cường khả năng cạnh tranh trước các ngân hàng liên doanh, những ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài. Việc có duy trì được thị phần kinh doanh ngoại tệ ngay trên thị trường nội địa hay không sẽ là nhân tố quyết định thành công trong quá trình hướng ra thị trường ngoại hối quốc tế của các NHTM Việt Nam.

Thứ hai, các ngân hàng thương mại Việt Nam cần sử dụng đa dạng và linh hoạt các giao dịch phái sinh như giao dịch kỳ hạn, giao dịch quyền chọn, giao dịch tương lai bằng các giải pháp trong việc kích thích khách hàng sử dụng các công cụ này. Các NHTM Việt Nam có thể tư vấn cho khách hàng lợi ích của việc sử dụng các công cụ phái sinh trong từng trường hợp nhằm giảm thiểu rủi ro cho khách hàng. Đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, với mục đích phòng ngừa rủi ro tỷ giá cho các hợp đồng xuất nhập khẩu hoặc các giao dịch tài trợ quốc tế thì việc sử dụng hợp đồng kỳ hạn và tương lai là thích hợp và đó có thể là công cụ phòng ngừa rất hữu hiệu. Trong khi đó, nếu phòng ngừa rủi ro tỷ giá cho giá trị thị trường của các doanh nghiệp thì nghiệp vụ quyền chọn lại được xem là một công cụ quan trọng. Ngoài ra các ngân hàng cần xem xét lại mức phí áp dụng đối với các giao dịch kinh doanh ngoại hối. Đây là yếu tố tác động đến việc lựa chọn các giao dịch của ngân hàng.

Thứ ba, NHTM Việt Nam hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế cần phải việc ứng dụng các công nghệ hiện đại trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ cho phép ngân hàng xử lý các giao dịch ngoại tệ một cách nhanh chóng, hiệu quả, tránh những rủi ro cho ngân hàng. Các ngân hàng thương mại Việt Nam cần xây dựng hệ thống công nghệ thông tin phải đảm bảo tương thích

đối với các hệ thống công nghệ khác nhau, các đối tác giao dịch khác nhau. Hệ thống giao dịch này phải là hệ thống giao dịch thông qua mạng Internet và thực hiện đầy đủ các chức năng giao dịch điện tử.

Thứ tư, các NHTM Việt Nam cần xây dựng chiến lược về nguồn nhân lực phục vụ hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Sự thành công trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng bên cạnh các yếu tố đầu vào như nguồn vốn, trang thiết bị thì yếu tố nguồn nhân lực là một trong những yếu tố mang tính quyết định

Thứ năm, các NHTM Việt Nam cần tạo ra sức mạnh trong cạnh tranh bằng tiềm lực tài chính. Quy mô của nguồn vốn ngoại tệ phục vụ cho hoạt động kinh doanh là nhân tố tạo lên sự phát triển ổn định và vững chắc của ngân hàng. Sự liên kết các ngân hàng trong và ngoài nước cũng là nhân tố nâng cao vị thế của ngân hàng trên thị trường thế giới.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Kinh doanh ngoại tệ là một trong những hoạt động quan trọng của ngân hàng thương mại càng không thể thiếu được trong điều kiện hoạt động của một ngân hàng hiện đại. Phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại không chỉ có ý nghĩa đối với ngân hàng mà cả đối với nền kinh tế. Phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại thông qua hoạt động mua bán ngoại tệ nhằm bình ổn tỷ giá, giảm căng thẳng cung cầu ngoại tệ, thúc đẩy sự phát triển của các hoạt động đầu tư và các hoạt động khác của nền kinh tế phát triển theo. Đồng thời, phát triển kinh doanh ngoại tệ đem lại lợi nhuận cho ngân hàng, nâng cao vị thế ngân hàng trong cộng đồng ngân hàng, mở rộng quan hệ với bạn hàng mới, từ đó giúp ngân hàng khai thác nguồn vốn tài trợ của các ngân hàng, các tổ chức tài chính nước ngoài và nguồn vốn trên thị trường tài chính quốc tế. Đây cũng chính là cơ hội để ngân hàng hiện đại hóa công nghệ ngân hàng và hội nhập với cộng đồng ngân hàng. Vì vậy để đạt được những thành công, các NHTM Việt Nam vận dụng kinh nghiệm kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng trên thế giới một cách linh hoạt và sáng tạo vào điều kiện của Việt Nam để thu có thể thu được lợi nhuận cao nhất.

CHƯƠNG 2 .THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI TỆ TRÊN THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

2.1. Khái quát chung về các ngân hàng thương mại Việt Nam

2.1.1. *Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng thương mại Việt Nam*

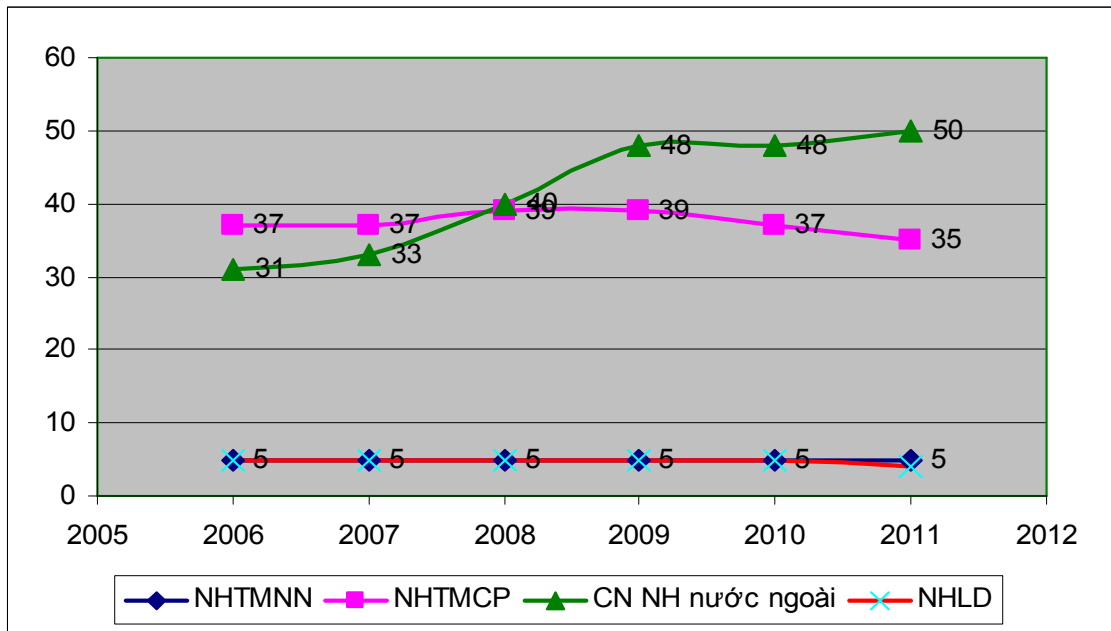
Ngày 06 tháng 05 năm 1951, ngành ngân hàng Việt Nam được thành lập. Kể từ khi thành lập đến năm 1986, ngành ngân hàng Việt Nam chủ yếu phục vụ chiến tranh và khôi phục đất nước

Thời kỳ 1860-1990, ngành ngân hàng tách dần chức năng quản lý nhà nước ra khỏi chức năng kinh doanh tiền tệ và những định hướng cho hoạt động ngân hàng hai cấp đã được hình thành.

Đặc biệt trong năm 1990, đánh dấu mốc quan trọng trong ngành ngân hàng là bốn ngân hàng thương mại quốc doanh đã được thành lập và hai pháp lệnh ngân hàng Nhà nước ra đời, chính thức chuyển cơ chế hoạt động của Ngân hàng Việt Nam thành hai cấp : Ngân hàng Nhà nước và hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam. Theo đó, Ngân hàng Nhà nước(NHNN) thực thi nhiệm vụ quản lý nhà nước về tiền tệ, tín dụng thanh toán, quản lý ngoại hối, là ngân hàng duy nhất được phép phát hành, là ngân hàng của các ngân hàng, là ngân hàng nhà nước. Các ngân hàng thương mại Việt Nam thực hiện hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng.

Năm 1991-1992, với sự tham gia của các ngân hàng thương mại cổ phần, ngân hàng Liên doanh, các chi nhánh, văn phòng đại diện ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam đã làm sự phát triển của ngành ngân hàng Việt Nam đa dạng hơn.

Trải qua hơn 20 năm ra đời và phát triển, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam đã không ngừng phát triển về quy mô, chất lượng và hiệu quả hoạt động. Đến cuối năm 2011, hệ thống NHTM Việt Nam gồm có : 5 ngân hàng thương mại nhà nước (Agribank, BIDV, Vietinbank, VCB và MHB), 35 ngân hàng cổ phần đô thị và nông thôn, 50 chi nhánh ngân hàng nước ngoài và 4 ngân hàng liên doanh.



Biểu đồ 2.1 Số lượng ngân hàng thương mại Việt Nam

(Nguồn Báo cáo thường niên của NHNN thời kỳ 2006-2011)

Bên cạnh sự phát triển về mạng lưới, quy mô hoạt động của NHTM cũng tăng trưởng mạnh mẽ. Quy mô vốn chủ sở hữu các NHTM Việt Nam giai đoạn 2006-2011 tăng qua các năm. Trong đó, quy mô VCSH của Agribank có sự gia tăng đột biến trong giai đoạn 2006-2011. Nếu như năm 2006, quy mô VCSH của ngân hàng này chỉ ở mức thấp 2.565 tỷ đồng thì năm 2011 con số này đạt mức 40575 tỷ đồng. Techcombank là ngân hàng có VCSH thấp nhất trong số sáu ngân hàng, năm 2011 chỉ ở mức 11234 tỷ đồng.

Tính đến cuối năm 2011, vốn chủ sở hữu của NHTM Việt Nam trong phạm vi nghiên cứu đạt 144 288 tỷ VND gấp hơn năm lần so với năm 2006. Tổng tài sản của NHTM Việt Nam năm 2011 đạt 2 199 399 tỷ VND.

2.1.2. Hoạt động kinh doanh chủ yếu của ngân hàng thương mại Việt Nam

2.1.2.1. Hoạt động huy động vốn

Huy động vốn là một hoạt động quan trọng, quyết định sự thành bại trong kinh doanh ngân hàng. Những ngân hàng huy động được lượng vốn lớn với chi phí hợp lý là bước đầu đạt được sự thành công. Chính vì vậy, tất cả các NHTM

Việt Nam đều rất chú trọng tới hoạt động huy động vốn, điều này được thể hiện ở nguồn vốn huy động của các ngân hàng không ngừng tăng qua các năm, bình quân trong thời kỳ 2006-2011 tăng 23.3%. Trong đó, huy động vốn của các nhóm TCTD có sự phân hóa rõ rệt, tăng mạnh đối với nhóm NHTMCP, trong khi đó chỉ tăng khá đối với nhóm NHTMNN. Theo đó, tính đến cuối năm 2011, tốc độ tăng trưởng huy động vốn của nhóm NHTMCP đạt 22.4%, nhóm NHTMNN đạt 15.3% (so sánh với năm 2010).

Bảng 2.1 Huy động vốn của các NHTM Việt Nam

Đơn vị tính : Tỷ VND

Ngân hàng	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Agribank	231,826	305,671	375,033	434,331	475,011	504,425
BIDV	113,612	141,857	181,048	203,298	280,206	358,664
VCB	152,125	177,906	196,507	230,953	267,856	277,050
Vietinbank	129,805	155,466	174,906	220,436	339,699	431,905
ACB	39,736	74,943	91,174	134,502	183,132	234,503
Techcombank	14,636	35,149	51,582	83,295	123,358	140,751
Cộng	681,740	890,992	1,070,250	1,306,815	1,669,262	1,947,298

(Nguồn Báo cáo thường niên các NHTM Việt Nam 2006-2011)

Các NHTM Việt Nam huy động vốn từ nền kinh tế và thị trường liên ngân hàng. Đối với các ngân hàng thương mại ở Việt Nam hiện nay nguồn vốn huy động từ khách hàng luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất bình quân trong thời kỳ 2006-2011 là 75.1%, trong đó Agribank, VCB có mức huy động từ khách hàng cao nhất lần lượt là 80.1% và 80.4%% và Vietinbank có mức huy động vốn thấp nhất là 64.5%. Tốc độ tăng trưởng trung bình của nguồn tiền gửi của khách hàng trong giai đoạn 2006-2011 của các NHTM lựa chọn nghiên cứu mức 26.7%. Sự tăng trưởng này có thể được giải thích là do trong sự cạnh tranh quyết liệt với nhau, các ngân hàng phải đưa ra các hình thức huy động tiết kiệm và trả lãi khá linh hoạt, phần nào đã phù hợp với nhu cầu khác nhau của công chúng, đồng thời

các ngân hàng cũng mở rộng, nâng cao chất lượng các hoạt động thanh toán để có thể thu hút được nhiều hơn các nguồn tiền gửi từ các doanh nghiệp.

Bảng 2.2 Tỷ lệ huy động vốn từ khách hàng của các NHTM Việt Nam

Đơn vị tính %

Ngân hàng	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TB
Agribank	42.1	76.0	89.8	84.5	80.0	89.0	80.1
BIDV	80.0	67.6	79.0	77.8	87.3	67.1	76.1
VCB	73.6	79.6	79.9	73.2	89.9	81.9	80.4
Vietinbank	70.5	72.5	69.5	67.3	60.6	59.6	64.5
ACB	74.0	73.8	82.4	81.0	75.3	60.6	72.4
Techcombank	65.4	69.6	76.8	74.9	65.3	66.0	69.0
TB	63.2	74.3	81.6	77.6	77.3	72.3	75.1

(Nguồn Báo cáo thường niên các NHTM thời kỳ 2006-2011)

Ngoài nguồn vốn huy động từ khách hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất, nguồn vốn của ngân hàng còn được huy động từ phát hành kỳ phiếu, trái phiếu; vay từ NHNN và các tổ chức tín dụng khác.

Sự tăng trưởng về quy mô giúp NHTM Việt Nam cải thiện năng lực tài chính. Hệ số an toàn vốn trung bình của NHTMNN tăng đáng kể từ. Trong thời gian tới xu hướng tăng vốn của NHTM Việt Nam tiếp tục gia tăng, đặc biệt là khối NHTM cổ phần nhà nước.

Bảng 2.3 Hệ số an toàn vốn của các NHTM Việt Nam

Đơn vị tính: %

Ngân hàng	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Agribank	5	7.2	8.5	-	6.4	8.0
BIDV	5.5	6.7	8.94	7.55	9.32	10.1
VCB	9.3	9.2	8.9	8.11	9.0	11.14
Vietinbank	5.18	11.62	8.0	9.0	8.02	9.0
ACB	10.9	16.19	12.44	9.97	8.9	9.25
Techcombank	17.28	14.3	13.99	9.6	12.3	11.43

(Nguồn Báo cáo thường niên của các NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2010)

Thông tư 13/2010 của NHNN về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng quy định: tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của các ngân hàng phải đạt 9%. Qua bảng 2.2 có thể thấy nỗ lực của các ngân hàng thương mại đặc biệt là các ngân hàng thương mại nhà nước trong việc nâng tỷ lệ CAR theo đúng quy định. Giai đoạn 2006-2009, hầu hết các ngân hàng trong sáu ngân hàng lựa chọn nghiên cứu đều đạt được mức CAR tối thiểu 8%. Song đến năm 2010, cùng với sự ra đời của Thông tư 13 đã đặt ra một áp lực lớn đối với các NHTM trong nước khi phải nâng tỷ lệ CAR lên tối thiểu 9%. Các ngân hàng hầu như lựa chọn giải pháp tăng vốn chủ sở hữu để tăng CAR. Năm 2010-2011, các NHTM có sự gia tăng đột biến về vốn chủ sở hữu so với năm 2009, với tỷ lệ tăng trung bình đạt trên 30%. Mặc dù có nhiều nỗ lực tăng vốn chủ sở hữu trong năm 2010, song trong số sáu ngân hàng lựa chọn nghiên cứu vẫn còn ba ngân hàng là Agribank, Vietinbank và ACB không đáp ứng đúng quy định. Sang năm 2011, các NHTM Việt Nam đã có những nỗ lực vượt bậc trong việc gia tăng hệ số an toàn vốn trừ có Agribank.

2.1.2.2. Hoạt động tín dụng

Tín dụng cho nền kinh tế tăng chậm trong bốn tháng đầu năm 2010, tuy nhiên sau đó tăng trưởng tín dụng đã bắt đầu tăng nhanh bình quân trên 2%/tháng. Cùng với nỗ lực của NHNN tổng tín dụng của hệ thống ngân hàng cho nền kinh tế 31.19% (thấp hơn mức tăng trưởng 37.53% của năm 2009)

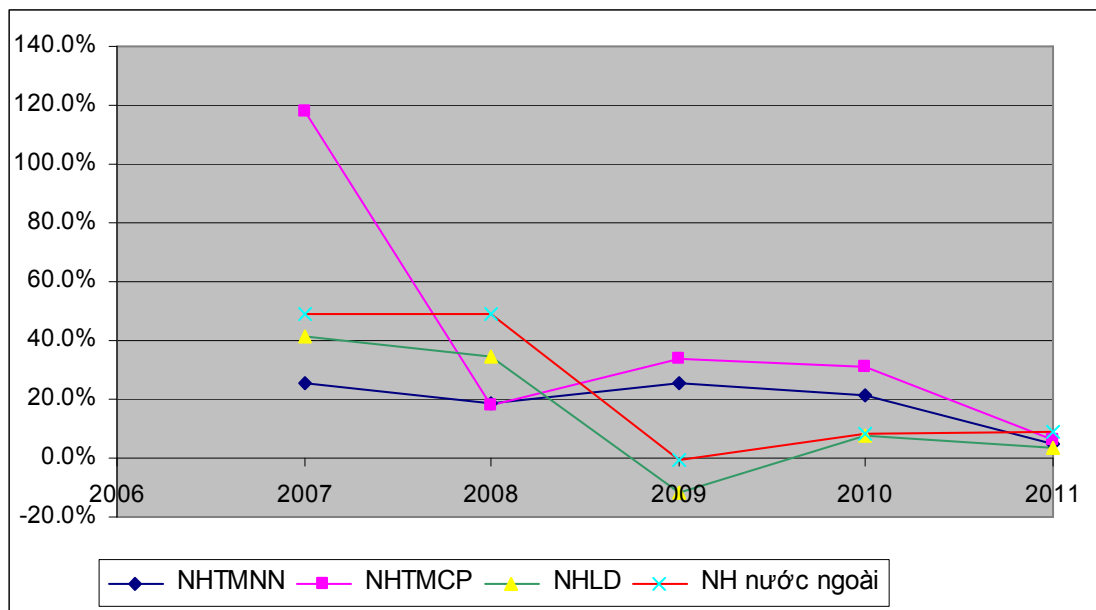
Bảng 2.4 Dư nợ tín dụng của các NHTM Việt Nam

Đơn vị tính : Triệu VND

Ngân hàng	2006	2007	2008	2009	2010	2011
NHTMNN	459,409	578,175	687,768	861,105	1,044,521	1,097,896
NHTMCP	131,361	286,423	337,744	452,495	592,769	630,232
NHLD	8,711	12,331	16,542	14,568	15,703	16,292
NH NNgoài	55,751	83,221	124,164	123,231	133,335	145,388
Toàn hệ thống	655,232	960,150	1,166,218	1,451,399	1,786,328	1,889,808

(Nguồn Báo cáo thường niên của NHNN 2006-2011)

Tổng tăng trưởng tín dụng của TCTD ở mức khá, bình quân trong thời kỳ 2006-2011 tăng 23.6%. Nhóm NHTMCP duy trì mức tăng trưởng tín dụng cao nhất trong toàn hệ thống, đạt 36.8%, nhóm NHLD và chi nhánh NHNNg đạt 20.2%. nhóm NHTMNN nước đạt 19%.(Phụ lục 1)



Biểu đồ 2.2 Tăng trưởng tín dụng của NHTM Việt Nam

(Nguồn Báo cáo thường niên của NHNN 2006-2011)

Về cơ cấu đồng tiền, trong năm 2011 tín dụng bằng VND tăng trưởng 10.2%, thấp hơn so với năm 2010 (năm 2010 tăng 27.24%), tín dụng ngoại tệ tăng 18.7%, thấp hơn so với năm 2010 (năm 2010 tăng 45.8%). Nhờ có chính sách tiền tệ thắt chặt, tín dụng ngoại tệ năm 2011 có sự giảm sút song vẫn cao hơn tăng trưởng tín dụng VND.[6]

Trong năm 2011, ngành ngân hàng liên tục có nhiều biến động, đặc biệt về lãi suất và tín dụng theo hướng không có lợi cho hoạt động của các NHTM. NHNN liên tục điều chỉnh các lãi suất điều hành theo hướng thắt chặt và đưa ra trần lãi suất huy động VND và USD nhằm mục tiêu kiềm chế lạm phát và ổn định kinh tế vĩ mô. Tín dụng tăng trưởng chậm trong 8 tháng đầu năm 2011, do vốn không được điều hòa và lưu thông hợp lý. Tuy nhiên, thông tư 13 đã được điều chỉnh với việc dỡ bỏ hạn chế 80% đối với tỷ lệ cho vay từ huy động nhằm

khắc phục vấn đề trên. Cuối năm 2011, mặt bằng lãi suất được kỳ vọng giảm xuống và môi trường pháp lý tiếp tục được cải thiện. Tuy nhiên áp lực tỷ giá vẫn tồn tại và tỷ lệ nợ xấu vẫn có xu hướng tăng.

Bảng 2.5 Tỷ lệ nợ xấu của các NHTM Việt Nam

Đơn vị tính :%

TT	Ngân hàng	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Agribank	1.9	2.5	2.68	2.6	6.7	6.0
2	BIDV	9.6	3.9	4.02	2.8	2.8	2.7
3	VCB	2.7	3.87	4.61	2.47	2.83	2.03
4	Vietinbank	4.36	2.3	1.81	0.61	0.66	0.75
5	ACB	0.1	0.9	0.4	0.3	0.34	0.89
6	Techcombank	3.1	1.4	2.56	2	2.29	2.6
	Trung bình	3.63	2.48	2.68	1.8	2.1	3.39

(Nguồn Báo cáo thường niên của các NHTM Việt Nam 2006-2010)

Chất lượng tín dụng được cải thiện nhờ áp dụng đồng loạt các giải pháp tăng cường năng lực tự kiểm soát chất lượng tín dụng của các tổ chức tín dụng; thanh tra giám sát xử lý các khoản nợ xấu. Tỷ lệ nợ xấu của các NHTM đã giảm dần từ 3.5% năm 2008 xuống 2,5% năm 2010. Một số NHTMNN có tỷ lệ nợ xấu giảm đáng kể trong giai đoạn 2006-2010. Như BIDV năm 2010 giảm 6.8% so với năm 2006, Vietinbank giảm 3.7%. Đối với nhóm NHTMCP, tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp hơn nhóm NHTMNN như ACB có mức nợ xấu 0.34%, Techcombank có tỷ lệ 2.29%. Trong năm 2011, tỷ lệ nợ xấu của toàn bộ hệ thống NHTM là 3.29% cao hơn so với năm 2010. Tỷ lệ nợ xấu của NHTM Việt Nam là khá cao. Trong khi các nước trong khu vực như Thái Lan là 6%, Malaysia là 7%.

Nguyên nhân của sự gia tăng tỷ lệ nợ xấu là do các NHTM đã không chủ động giới hạn cho vay vào các lĩnh vực có mức độ rủi ro cao như cho vay kinh doanh bất động sản, đầu tư chứng khoán,... trong khi vẫn phải tiếp tục phải thực hiện mục tiêu tăng vốn với tốc độ cao.

Tóm lại, trải qua quá trình đổi mới, ngành ngân hàng có những đóng góp

đáng kể cho sự tăng trưởng và ổn định cho nền kinh tế trong những năm qua. Cụ thể, hệ thống ngân hàng đã huy động và cung cấp một lượng vốn khá lớn cho nền kinh tế, ước tính hàng năm chiếm khoảng 16-18% GDP, gần 50% vốn đầu tư toàn xã hội. Tăng trưởng tín dụng liên tục tăng trong các năm từ 2006-2011. Bên cạnh đó, các cơ chế chính sách về hoạt động ngân hàng từng bước được hoàn chỉnh cho phù hợp với thực tiễn của Việt Nam và thông lệ quốc tế như chính sách lãi suất và tỷ giá hối đoái đã được áp dụng linh hoạt theo cơ chế thị trường. Chính sách tín dụng được mở rộng và đổi mới theo hướng tạo sự công bằng, bình đẳng đối với mọi thành phần kinh tế, doanh nghiệp và mọi đối tượng dân cư.

Tuy nhiên ngành ngân hàng có những thách thức nhất định trong quá trình hoạt động như quy mô nguồn vốn nhỏ, nguồn nhân lực, trình độ công nghiệp còn ở mức thấp so với các nước trong khu vực. Ngoài ra, hệ thống dịch vụ của NHTM Việt Nam còn đơn điệu, chất lượng chưa cao, chưa định hướng theo nhu cầu khách hàng và nặng về dịch vụ ngân hàng truyền thống. Các ngân hàng huy động vốn chủ yếu dưới dạng tiền gửi chiếm 94% tổng nguồn vốn huy động và cấp tín dụng là hoạt động chủ yếu của ngân hàng. Cơ cấu hệ thống tài chính còn mất cân đối, hệ thống ngân hàng vẫn là kênh cung cấp vốn trung và dài hạn cho nền kinh tế chủ yếu. Tính chung cả nội tệ và ngoại tệ, thì số vốn vay huy động ngắn hạn chuyển cho vay trung và dài hạn chiếm tới khoảng 50% tổng số vốn huy động ngắn hạn. Việc sử dụng vốn cho vay trung và dài hạn ở nước ta hiện nay tới 50% là quá cao, nếu duy trì quá lâu sẽ là yếu tố gây rủi ro lớn và có nguy cơ gây ra thiếu an toàn cho toàn bộ hệ thống.

2.2 Thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam

2.2.1 Phạm vi, phương pháp tiếp cận và các chỉ tiêu đánh giá

2.2.1.1 Phạm vi đánh giá

Hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam gồm 40 ngân hàng thương mại quốc doanh (NHTMQD) và ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP). Trong

Luận án tác giả lựa chọn 6 ngân hàng gồm Agribank, BIDV, VCB, Vietinbank, ACB và Techcombank. Đây là các ngân hàng có tính đại diện cao trong hệ thống NHTM Việt Nam được thể hiện ở tiêu chí lựa chọn sau :

- Sáu ngân hàng được lựa chọn cho hai khối của NHTM Việt Nam là NHTM Nhà nước và NHTM Cổ phần.
- Sáu ngân hàng được lựa chọn chiếm thị phần lớn trong hệ thống NHTM Việt Nam. Đây là những ngân hàng lớn nhất về quy mô, mạng lưới hoạt động, số lượng khách hàng...
- Sáu ngân hàng được lựa chọn có nguồn lực để phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế như điều kiện về vốn, nguồn nhân lực, công nghệ ngân hàng, mô hình hoạt động...

2.2.1.2 Phương pháp tiếp cận và các chỉ tiêu đánh giá

Các NHTM Việt Nam đã có sự phát triển về quy mô và chất lượng hoạt động qua quá trình hình thành và phát triển. Mặc dù có nhiều yếu tố ảnh hưởng tới phát triển hoạt động của NHTM nhưng thực tế cho thấy phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của NHTM Việt Nam là một hoạt động quan trọng của NHTM. Để đạt được mục tiêu nghiên cứu, luận án tiếp cận và giải quyết vấn đề theo 3 nội dung cơ bản: (1) nền tảng lý luận cơ bản về phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của NHTM. (2) Phân tích và đánh giá phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của NHTM thông qua các chỉ tiêu. (3) Nghiên cứu và đề xuất các giải pháp, các khuyến nghị nhằm tăng cường sự phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của NHTM Việt Nam.

Để đánh giá phân tích phát triển kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam trên thị trường quốc tế, tác giả sử dụng nguồn số liệu thứ cấp từ báo cáo thường niên của Ngân hàng nhà nước, Báo cáo thường niên của các NHTM Việt Nam và một số kết quả nghiên cứu.

2.2.2 Thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam

2.2.2.1 Phát triển mạng lưới kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại Việt Nam

Mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch điểm giao dịch của các NHTM Việt Nam luôn được mở rộng và phát triển. Số lượng chi nhánh và phòng giao dịch của các NHTM Việt Nam có sự tăng trưởng mạnh trong thời kỳ 2006-2011, với tỷ lệ bình quân là 8.1%. Đứng đầu trong sự tăng trưởng mạng lưới chi nhánh là nhóm NHTMCP, đại diện là ACB và Techcombank với tốc độ tăng bình quân lần lượt là 32.5% và 31.6%. Tuy nhiên, xét về số lượng chi nhánh và phòng giao dịch, đứng đầu trong các hệ thống NHTM Việt Nam là Agribank có mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch lớn nhất cả nước, chiếm tới 52.3% trong tổng số chi nhánh, phòng giao dịch của các NHTM Việt Nam, tiếp sau là Vietinbank chiếm tỷ lệ 22.4%. Ngân hàng Á Châu và Ngân hàng Techcombank là hai ngân hàng thương mại cổ phần có mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch thấp hơn so với các NHTMNN chiếm tỷ lệ 4%. Vietinbank là một trong những ngân hàng có số lượng chi nhánh và phòng giao dịch thấp hơn Agribank, tuy nhiên Vietinbank có tốc độ gia tăng mạng lưới mạnh mẽ, bình quân trong thời kỳ 2006-2011 là 50.7%. Nguyên nhân của sự gia tăng mạnh mẽ này là do Vietinbank thực hiện cơ cấu lại mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch nhằm thực hiện chiến lược của ngân hàng trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn.

Như vậy, với việc gia tăng mạnh mẽ mạng lưới chi nhánh phòng giao dịch, các NHTMVN có thể tiếp cận tối đa tới khách hàng, mở rộng thị phần kinh doanh ngoại tệ để phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

Bảng 2.6 Số lượng chi nhánh, phòng giao dịch của NHTM Việt Nam

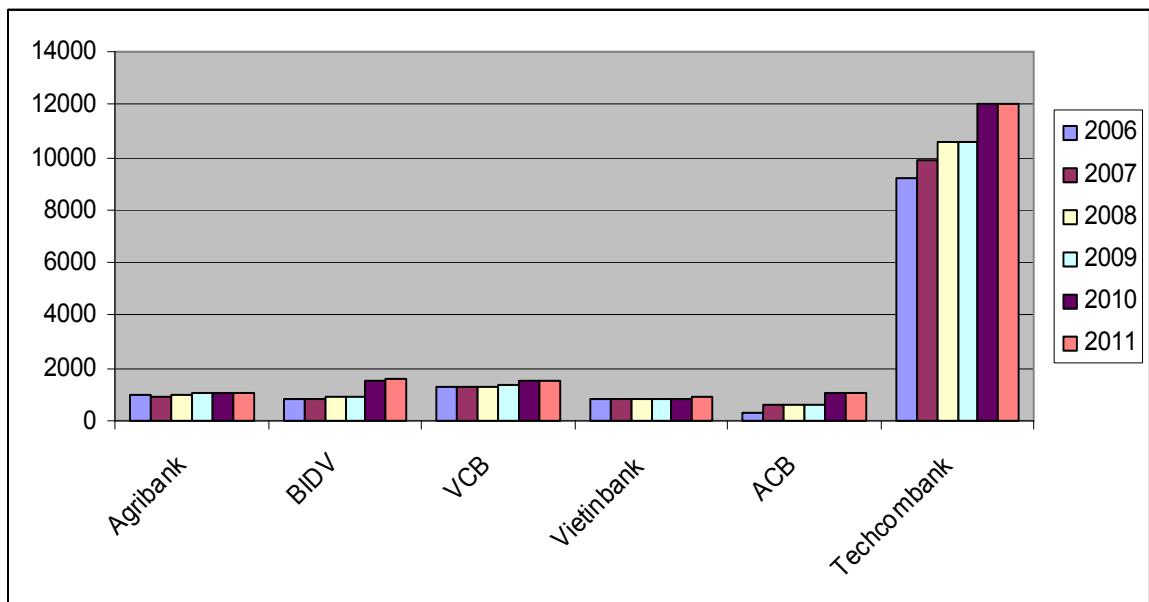
TT	Ngân hàng	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Agribank	2000	2000	2200	2300	2338	2327
2	BIDV	294	331	349	420	462	487
3	VCB	146	205	271	318	357	374
4	Vietinbank	723	832	840	1057	1083	1093
5	ACB	80	93	188	237	282	326
6	Techcombank	78	130	170	188	282	307
	Cộng	3321	3591	4018	4520	4804	4914

(Nguồn Báo cáo thường niên của các NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

Song song với việc phát triển mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch của số lượng ngân hàng đại lý của NHTM Việt Nam cũng liên tục gia tăng với mức tăng 33.4%, tương ứng là 4555 ngân hàng. Sau khi Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, số lượng ngân hàng đại lý của Việt Nam gia tăng đều đặn, tốc độ tăng bình quân trong thời kỳ 2006-2010 là 9.6%. Đặc biệt trong năm 2010, Ngân hàng Techcombank là một trong những ngân hàng có mạng lưới ngân hàng đại lý lớn nhất, với 12000 ngân hàng đại lý, tiếp theo là VCB và BIDV với trên 1500 ngân hàng đại lý ở 100 quốc gia và vùng lãnh thổ. Agribank là một trong những ngân hàng tích cực trong việc nâng cao hình ảnh và uy tín của ngân hàng trên thị trường quốc tế. Agribank ký kết nhiều thoả thuận với nhiều ngân hàng nước ngoài; đón tiếp, làm việc với 90 tổ chức, hiệp hội, ngân hàng quốc tế; tích cực tham gia các hội nghị quốc tế quan trọng như: Hội nghị Ban điều hành Hiệp hội Tín dụng Nông nghiệp Nông thôn châu Á- Thái Bình Dương (APRACA) tại Hàn Quốc, Hội nghị IMF/WB tại Thổ Nhĩ Kỳ... Agribank tiếp tục duy trì, mở rộng quan hệ đại lý với các ngân hàng nước ngoài. Tính đến 31/12/2011, Agribank có quan hệ đại lý với 1065 ngân hàng tại 97 quốc gia và vùng lãnh thổ.

Các ngân hàng có mối quan hệ đại lý với NHTM Việt Nam chủ yếu ở các

khu vực kinh tế phát triển như Châu Âu, Châu Mỹ, khu vực Đông Á. Đối với khu vực Châu Á chiếm tỷ lệ các ngân hàng đại lý chiếm 46%, khu vực Châu Âu là 42%, Châu Mỹ là 10%, Châu Úc là 2% và Châu Mỹ là 0.42%.[16]. Điều này chứng tỏ hoạt động ngân hàng đại lý của các ngân hàng thương mại Việt Nam đã biết chú trọng và tập trung vào những khu vực kinh tế tiềm năng để phát triển mạng lưới đại lý. Lợi thế về thị trường phát triển và hoạt động kinh tế sôi nổi tại các khu vực này là cơ sở và là nền tảng để các NHTM Việt Nam phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ, nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường quốc tế.



Biểu đồ 2.3 Số lượng các ngân hàng đại lý của NHTM Việt Nam

(Nguồn Báo cáo thường niên của các NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

Tóm lại, sự phát triển mạng lưới hoạt động của NHTM Việt Nam thông qua việc gia tăng số lượng chi nhánh và phòng giao dịch, ngân hàng đại lý phản ánh sự phát triển về quy mô hoạt động kinh doanh của ngân hàng và do đó phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của toàn bộ hệ thống của NHTM Việt Nam.

2.2.2.2 Sự phát triển doanh số mua bán ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam có sự tăng trưởng cao

trong thời kỳ 2006-2008 với mức tăng bình quân 36.2%, tương ứng số tiền là 29894 triệu USD. Trong đó Agribank có mức tăng trưởng doanh số lớn nhất trong các NHTM Việt Nam với mức tăng 55.5%, tiếp theo là VCB có tăng trưởng là 43.3% và thấp nhất là Techcombank với mức gia tăng là 13.8.3%.

Bảng 2.7 Doanh số kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam

Đơn vị tính: Triệu USD

Ngân hàng	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Agribank	10800	12563	26102	11844	10970	11400
BIDV	19600	23200	35200	29200	41500	45567
VCB	22405	26217	46011	44598	37567	34500
Vietinbank	6235	7037	8204	8440	9779	11100
ACB	479	695	737	744	758	834
Techcombank	10324	12702	13377	14935	15346	17188
Cộng	69843	82414	129631	109761	115920	120589

(Báo cáo thường niên các NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

Sở dĩ các NHTM Việt Nam có sự tăng trưởng cao trong doanh số mua bán ngoại tệ là do các yếu tố tích cực từ nền kinh tế như tốc độ tăng trưởng bình quân là 7,8%, kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 339442.3 triệu USD, luật doanh nghiệp mới có hiệu lực đã làm gia tăng số lượng các doanh nghiệp mới gia nhập hoạt động kinh tế chung. Thêm vào đó môi trường kinh doanh được cải thiện, hoạt động xuất nhập khẩu trực tiếp được mở rộng cho các doanh nghiệp thuộc các loại hình sở hữu khác nhau, dẫn đến một kết quả là nguồn cung ứng ngoại tệ cũng như nhu cầu về ngoại tệ của các doanh nghiệp tăng lên. Điều này tác động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam.

Sang năm 2009, nhóm NHTMNN đều có sự suy giảm doanh số kinh doanh ngoại tệ trừ Vietinbank. Trong đó, Agribank có tỷ lệ giảm lớn nhất là 54%, tiếp theo là BIDV giảm 17%, VCB với mức 3.1%. Riêng Vietinbank có sự tăng trưởng nhưng ở mức thấp 2.9%. Nguyên nhân của sự tăng trưởng âm của

hầu hết các NHTM Việt Nam trong năm 2009 là do sự căng thẳng trên thị trường ngoại tệ, nhu cầu về ngoại tệ vượt quá khả năng có ngoại tệ của ngân hàng. Sự biến động và căng thẳng trên thị trường ngoại hối có nhiều nguyên nhân trước hết là yếu tố tâm lý. Do doanh nghiệp và người dân đều nhận thức sâu sắc rằng năm 2009 nền kinh tế nước ta vẫn tiếp tục phải đương đầu với những khó khăn, thách thức của cuộc khủng hoảng kinh tế, tài chính toàn cầu. Vì thế, nguồn cung ngoại tệ cho nền kinh tế đều giảm sút và thậm chí một số lĩnh vực còn giảm sút rất mạnh. Từ đó, đã tạo ra tâm lý lo ngại sự mất giá mạnh của VND dẫn đến hiện tượng găm giữ ngoại tệ. Mặt khác do nhà nước tiến hành hỗ trợ 4% lãi suất vay vốn bằng VND cũng đã tạo ra sự mất cân đối giữa mặt bằng lãi suất VND và USD. Điều đó khiến các doanh nghiệp có nguồn thu ngoại tệ găm giữ lại ngoại tệ và đi vay VND để phục vụ sản xuất kinh doanh của mình. Đồng thời hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu giảm mạnh tới 23,8% so với năm 2008 do tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế và suy thoái toàn cầu. Tất cả các nguyên nhân trên dẫn tới sự giảm sút trong doanh số kinh doanh ngoại tệ của nhóm NHTMNN với mức giảm bình quân là 20.3%

Đối với nhóm NHTMCP, trong năm 2009 doanh số kinh doanh ngoại tệ có gia tăng đều, ACB có sự tăng trưởng về doanh số 6.7%, Techcombank với tỷ lệ là 11.7%. Mặt khác xét về quy mô, tỷ trọng của doanh số kinh doanh của nhóm NHTMCP ở mức cao, ACB là 12.8% và Techcombank 14.3%, hơn hẳn hai ngân hàng lớn thuộc nhóm NHTMNN là Agribank chiếm tỷ trọng 11% và Viettinbank là 8%.

Năm 2010-2011, với sự nỗ lực của toàn hệ thống NHTM Việt Nam, doanh số kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam đều có sự tăng trưởng tốt, bình quân tăng 4.8%. Dẫn đầu là BIDV là với mức tăng là 42.1, tiếp theo là Vietinbank là 15.9%, hai ngân hàng có sự tăng trưởng thấp nhất là Agribank với tỷ lệ 3% và Techcombank là 2.8%. Đối với VCB, mức tăng trưởng kinh doanh ngoại tệ ở mức âm 12% sau khi có sự giảm sút mạnh trong năm 2009.

Về cơ cấu doanh số mua bán ngoại tệ theo đối tượng giao dịch của các NHTM Việt Nam chủ yếu là từ nhóm khách hàng, chiếm tỷ trọng 61.2% còn lại là các giao dịch trên thị trường liên ngân hàng là 38.8%. Doanh số mua bán ngoại tệ chia theo đối tượng cơ cấu tương đối đồng đều giữa các năm. Tuy nhiên cơ cấu doanh số mua bán theo đối tượng giữa các ngân hàng có sự khác biệt. Ngân hàng BIDV và Vietinbank, đối tượng mua bán ngoại tệ chủ yếu là từ nhóm khách hàng với tỷ lệ bình quân trên 80%. Còn lại các NHTM khác, tỷ trọng mua bán ngoại tệ giữa các đối tượng là cân đối.

Về tốc độ tăng trưởng là doanh số mua bán theo đối tượng của NHTM Việt Nam trong thời gian 2006-2011 có những biến động, tính chung là tăng trưởng trừ năm 2009. Đặc biệt trong năm 2008, tăng trưởng doanh số mua bán theo đối tượng ở mức cao, lần lượt là 51% và 56.8%.

Đối với VCB, doanh số mua bán ngoại tệ từ doanh nghiệp và dân cư cũng như từ thị trường liên ngân hàng đều gia tăng qua các năm. Với tỷ lệ gần 67% doanh số mua và hơn 90% doanh số bán cho thị trường doanh nghiệp và cá nhân phản ánh tình hình hoạt động rất ổn định và thành công trong lĩnh vực kinh doanh ngoại tệ của VCB. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng doanh số mua bán của các đối tượng này qua các năm là khác nhau.

Thời kỳ 2006-2008, doanh số mua bán ngoại tệ vẫn tiếp tục phát triển tương đối đồng đều cho cả hai thị trường, cụ thể mức tăng trưởng bình quân là 23,8% đối với thị trường liên ngân hàng và 22,8% đối với thị trường doanh nghiệp và cá nhân. Sở dĩ như vậy là do trong năm 2007, thị trường trong nước có một khối lượng lớn ngoại tệ do dòng vốn đầu tư trực tiếp và gián tiếp cũng như lượng kiều hối chảy vào Việt Nam tăng mạnh. Do đó VCB phải linh hoạt điều chỉnh thay đổi lãi suất huy động và tỷ giá mua vào nhằm giảm bớt rủi ro.

Sang năm 2009-2011, doanh số mua bán ngoại tệ của VCB liên tục có sự giảm sút mạnh bình quân 12%. Điều này làm cho doanh số mua bán ngoại tệ trên hai thị trường cũng giảm theo, cụ thể trên thị trường liên ngân hàng giảm 14,8%

và thị trường DN và cá nhân giảm 14,2%. Sự biến động về tỷ giá trên thị trường trong nước và do những căng thẳng cung ngoại tệ kéo dài cộng thêm yếu tố quốc tế là nguyên nhân chính dẫn tới sự giảm sút mạnh trong doanh số mua bán trên hai thị trường trên.

Bảng 2.8 Tỷ trọng doanh số mua bán ngoại tệ của NHTM Việt Nam chia theo đối tượng
Đơn vị tính %

Đối tượng	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Khách hàng	64.5	61.9	61	61.2	58.9	60.2
TCTD	35.5	38.1	39	38.8	41.1	39.8
Cộng	100	100	100	100	100	100

(Nguồn Báo cáo thường niên các NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

Về mức độ đa dạng hóa ngoại tệ trong kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại Việt Nam

Theo quy định quản lý ngoại hối, các ngoại tệ được phép kinh doanh do Tổng Giám đốc của tổ chức tín dụng quy định. Hiện nay, NHTM Việt Nam thực hiện kinh doanh với 18 ngoại tệ bao gồm AUD, CAD, CHF, DKK, EUR, GBP, HKD, INR, JPY, KRW, KWD, MYR, NOK, RUB, SEK, SGD, THB, USD.

Tuy nhiên trong cơ cấu kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam chủ yếu là đồng USD chiếm tỷ trọng cao nhất, tiếp theo là đồng EUR, đồng JPY.

Đối với Agribank, doanh số mua bán bằng đồng USD chiếm tỷ trọng vượt trội so với các đồng tiền khác, bình quân trong thời kỳ 2006-2011 chiếm 83.7%, giao dịch bằng EUR chiếm tỷ lệ 14.2%, JPY là 1.9% còn lại các đồng tiền khác. Giao dịch bằng đồng USD tuy vẫn chiếm tỷ lệ cao nhưng có xu hướng giảm dần chỉ chiếm 78.2 % trong năm 2011, giao dịch bằng đồng EUR gia tăng mạnh mẽ đạt 19.1% trong năm 2011

Như vậy, giao dịch ngoại tệ của Agribank chủ yếu được thực hiện với USD và EUR chiếm tới 98%. Điều này phản ánh thực trạng các doanh nghiệp xuất nhập khẩu chủ yếu sử dụng USD trong thanh toán quốc tế. Thực trạng này

tiềm ẩn những rủi ro rất lớn khi có sự biến động về tỷ giá của USD.

Bảng 2.9 Tỷ trọng doanh số mua bán ngoại tệ của Agribank chia theo ngoại tệ

Đơn vị tính :%

Ngoại tệ	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TB
USD	83.6	80.1	90.1	85.2	79.8	78.2	83.7
EUR	15.0	17.9	7.4	12.0	18.6	19.1	14.2
JPY	1.2	1.9	2.3	2.6	1.5	2.0	1.9
Khác	0.2	0.1	0.3	0.2	0.1	0.7	0.2
Cộng	100	100	100	100	100	100	100

(Nguồn Báo cáo thường niên của Agribank thời kỳ 2006-2011)

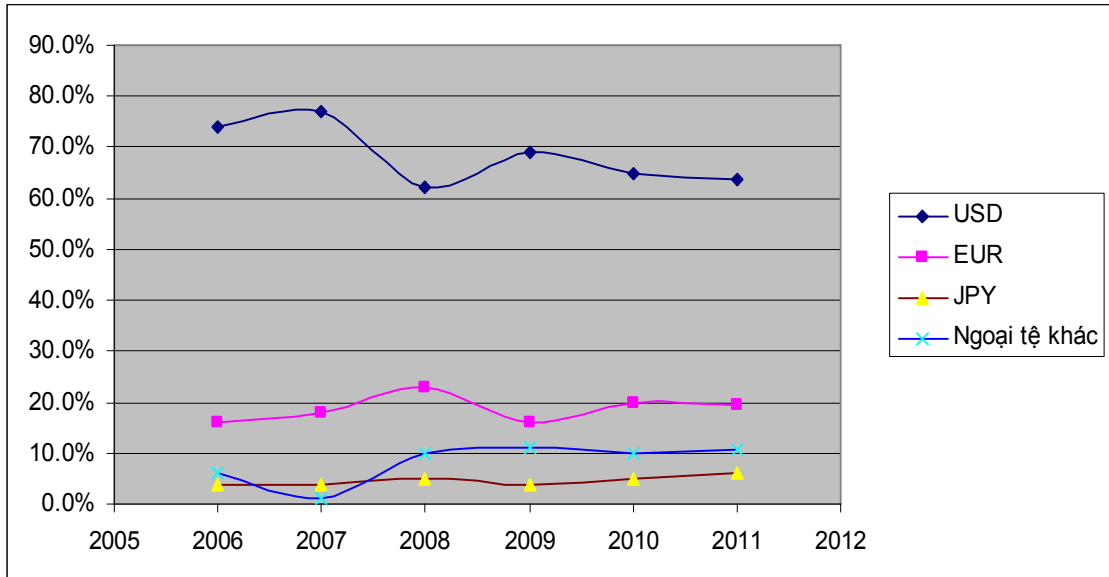
Đối với BIDV, tỷ trọng doanh số kinh doanh ngoại tệ trong năm 2006-2011 đối với USD chiếm tỷ trọng 69.4%, đồng EUR chiếm tỷ lệ 22.3%, đồng JPY chiếm tỷ lệ 3.8%, đồng GBP chiếm tỷ 2.9% còn lại các đồng tiền khác..

Thực tế đối với VCB, trong kinh doanh ngoại tệ thì đồng USD chiếm tỷ trọng lớn, hơn 75%, tiếp theo là đồng EUR hơn 14%, đồng Yên Nhật khoảng 4%, giao dịch bằng các đồng tiền khác như GBP, HKD, SGD, CAD..chiếm tỷ trọng nhỏ. Trong thời kỳ 2006-2007 tỷ lệ doanh số mua bán bằng USD đã đạt tới 78% vào năm 2006, giao dịch bằng các đồng tiền khác chiếm 22%. Tuy nhiên tỷ trọng doanh số mua bán đồng USD giảm dần trong năm 2007. Điều này chứng tỏ giao dịch bằng các đồng tiền khác có sự gia tăng. Trong thời kỳ 2007-2008, doanh số mua bán ngoại tệ bằng USD vẫn gia tăng, tuy nhiên tỷ trọng doanh số mua bán bằng USD tiếp tục giảm mạnh. Đặc biệt vào năm 2008, tỷ trọng đồng USD trong giao dịch ngoại tệ của VCB thấp nhất là 65%, đồng EUR là 23%, đồng JPY chiếm 5%, còn lại là các đồng tiền khác. Nguyên nhân của sự giảm sút vai trò của USD trong cơ cấu giao dịch ngoại tệ của VCB là do đồng tiền chung Châu Âu EUR đã đang khẳng định vị thế của mình trên thị trường tiền tệ thế giới, đồng EUR đang tăng giá so với USD. Thêm vào đó, sự giảm sút giá của USD là do nền kinh tế Mỹ đang có dấu hiệu suy thoái sau một thời gian dài hưng thịnh. Đồng thời Mỹ đang phải đối

mặt với những bê bối tài chính trong nước, những lời đe dọa tấn công khủng bố và đặc biệt là chưa thể ổn định sau khi dồn sức cho cuộc tấn công Iraq. Mặt khác, nhu cầu thanh toán và dự trữ quốc tế bằng EUR cũng đang tăng rõ rệt. Điều này làm gia tăng doanh số giao dịch bằng đồng EUR. Thêm vào đó, thị trường EU là thị trường xuất khẩu truyền thống và lớn nhất của Việt Nam cho nên doanh số mua bán ngoại tệ phục vụ cho các giao dịch bằng EUR gia tăng. Các giao dịch ngoại tệ bằng đồng Yên Nhật cũng chiếm tỷ lệ đáng kể.

Tuy nhiên năm 2008 là năm nền kinh tế thế giới suy thoái, sản lượng của nền kinh tế toàn cầu suy giảm, hoạt động xuất nhập khẩu giảm sút vì vậy các giao dịch ngoại tệ giảm sút kéo theo sự giảm tỷ trọng các giao dịch bằng USD, là đồng tiền được sử dụng phổ biến do thói quen trong thanh toán xuất nhập khẩu.

Thời kỳ 2009-2011, tỷ trọng đồng EUR và đồng USD trong các giao dịch ngoại hối của VCB vẫn ở mức cao. Tuy nhiên giao dịch bằng các đồng tiền khác cũng gia tăng và đạt 7% trong tổng doanh số giao dịch.



Biểu đồ 2.4 Tỷ trọng doanh số mua bán ngoại tệ chia theo đồng tiền của VCB
(Nguồn Báo cáo kết quả kinh doanh của VCB 2006-2011)

Đối với nhóm NHTMCP như ngân hàng Techcombank, trong cơ cấu ngoại tệ kinh doanh thì đồng USD chiếm tỷ trọng cao hơn so với nhóm NHTMNN, ở mức trên 83%. Tuy nhiên tỷ lệ đồng EUR chiếm tỷ lệ thấp hơn là

14.87%, đồng JPY chiếm tỷ lệ 1.49%, còn lại các đồng tiền khác chỉ chiếm 0.35%. Sở dĩ đồng USD chiếm tỷ trọng cao trong giao dịch ngoại tệ của Techcombank do xuất phát từ nhu cầu thực tế của khách hàng. Các khách hàng của Techcombank chủ yếu thanh toán các hợp đồng xuất nhập khẩu bằng USD. Mặt khác, thực tế kinh doanh ngoại tệ của Techcombank cho thấy, tỷ trọng kinh doanh đồng USD có giảm như vẫn ở mức cao, gần 80%, trong khi đó tỷ trọng đồng EUR và JPY tăng lên. Điều này cho thấy Techcombank đang từng bước đa dạng hóa ngoại tệ trong kinh doanh của ngân hàng.

Tóm lại thông qua việc phân tích mức độ đa dạng hóa các ngoại tệ trong kinh doanh của NHTM Việt Nam cho thấy tỷ trọng doanh số kinh doanh đồng USD giảm, tỷ trọng doanh số các đồng tiền khác ngoài đồng USD có xu hướng gia tăng trong thời kỳ 2006-2011, phản ánh thực tế các NHTM Việt Nam đã đạt được sự phát triển trong kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

Về việc đa dạng hóa các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam.

Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam bao gồm giao dịch giao ngay, giao dịch kỳ hạn và hoán đổi lãi suất và quyền chọn. Tuy nhiên các NHTM Việt Nam thực hiện chủ yếu là giao dịch giao ngay chiếm khoảng 87.6%, giao dịch kỳ hạn chiếm tỷ lệ 9.6% và hoán đổi khoảng 3.2%, quyền chọn có thực hiện nhưng chiếm tỷ trọng nhỏ.

Doanh số của giao dịch giao ngay chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số giao dịch của NHTM Việt Nam nhưng có xu hướng giảm dần trong thời kỳ 2006-2010. Cụ thể tỷ trọng giao dịch giao ngay năm 2006 là 93% thì tới năm 2011 chỉ còn 82%. Các giao dịch kỳ hạn và giao dịch hoán đổi có xu hướng gia tăng tương ứng 5.3% và 3.7% (so sánh năm 2011 với năm 2006). Giao dịch quyền chọn tuy có được thực hiện ở BIDV, VCB nhưng chiếm tỷ trọng nhỏ khoảng 0.003% vào năm 2011.

Tỷ trọng doanh số của các giao dịch của các NHTM Việt Nam không đồng đều. Đối với Agribank bình quân giao dịch giao ngay chiếm tỷ trọng 80%, kỳ

hạn 10.9% và hoán đổi là 9.1%. Ngân hàng BIDV có tỷ trọng doanh số giao ngay bình quân chiếm tỷ trọng 98.9%, còn lại các giao dịch khác. Riêng VCB, tỷ trọng giao dịch giao ngay thấp hơn 82.4%, 13.4% và 4.1% tương ứng giao dịch giao ngay, kỳ hạn, hoán đổi. Số liệu của NHTM Việt Nam chỉ ra rằng, doanh số của các giao dịch giao ngay luôn đạt mức tăng trưởng cao trong suốt thời kỳ 2006-2008. Doanh số giao dịch giao ngay năm 2008 so với năm 2007 tăng 54.3%, và tăng 78.1% so với năm 2006. Tuy nhiên sang năm 2009 doanh số giao ngay có sự giảm sút mạnh so với năm 2008. Doanh số giao dịch giao ngay năm 2009 giảm 18.5% so với năm 2008. Năm 2010-2011, doanh số giao dịch giao ngay có sự gia tăng trở lại với mức tăng lần lượt là 4.3% và 1.6% tương ứng năm 2010 và 2011. Sở dĩ các giao dịch giao ngay chiếm tỷ trọng cao trong kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam bởi vì đối với các giao dịch giao ngay, các ngân hàng có thể xác định ngay được lỗ/lãi sau mỗi giao dịch. Đặc biệt trên thị trường trong nước do tỷ giá bán ra luôn cao hơn tỷ giá mua vào nên ngân hàng có thể tính ngay được khoản lãi của giao dịch.

Bảng 2.10 Doanh số mua bán của NHTM Việt Nam chia theo giao dịch

Đơn vị tính: Triệu USD

Giao dịch	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Giao ngay	64255.5	74,172.7	114,464.5	93,297.1	97,355.2	98,883.2
Kỳ hạn	4889.0	7,005.2	11,666.8	10,976.1	14,427.3	15,435.4
Hoán đổi	698.4	1,236.2	3,224.9	4,901.2	5,165.1	6,261.3
Quyền chọn			4.5	5.4	4.7	6.3
Cộng	69,843	82,414	129,361	109,180	116,952	120,589

(Nguồn Báo cáo thường niên của NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

Đối với giao dịch kỳ hạn, doanh số giao dịch kỳ hạn hầu hết có sự tăng trưởng đều đặn tính trừ năm 2009 có sự suy giảm nhẹ. Các giao dịch kỳ hạn cũng được thực hiện khá phổ biến ở NHTM Việt Nam. Tuy nhiên chiếm tỷ trọng thấp hơn so với các giao dịch giao ngay. Lý do một mặt khách hàng chưa am hiểu lắm về loại giao dịch này. Mặt khác do cơ chế điều hành tỷ giá của ngân

hàng nhà nước trong thời gian qua khá ổn định theo hướng đồng VND giảm giá so với ngoại tệ để khuyến khích xuất khẩu nhưng vẫn đảm bảo ổn định đối với hoạt động xuất nhập khẩu. Chính vì lý do này khiến cho các nhà xuất khẩu không cảm thấy lo ngại trước sự giảm giá của ngoại tệ khi kí kết hợp đồng xuất khẩu nên không có nhu cầu bán ngoại tệ kỳ hạn. Về phía nhà nhập khẩu tuy ngoại tệ lên giá so với VND nhưng sự lên giá của ngoại tệ vẫn được Ngân hàng nhà nước giữ ở mức kiểm soát được cho nên nhà nhập khẩu thấy chưa thật sự cho rằng sử dụng các giao dịch kỳ hạn để phòng ngừa rủi ro tỷ giá. Một yếu tố khác khiến cho doanh số các giao dịch kỳ hạn của NHTM Việt Nam chiếm tỷ trọng khiêm tốn là do trong một thời gian dài Ngân hàng nhà nước duy trì tỷ giá bình quân liên ngân hàng thấp hơn nhiều so với giá trên thị trường tự do. Vì vậy khi các doanh nghiệp có ngoại tệ thường đem trao đổi trên thị trường tự do để có được tỷ giá cao hơn so với tỷ giá của ngân hàng niêm yết. Bên cạnh đó, khả năng dự báo những biến động của tỷ giá của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu còn yếu vì vậy việc lựa chọn các giao dịch kỳ hạn ở mức hạn chế.

Như vậy các giao dịch kỳ hạn có thể thỏa mãn được nhu cầu mua bán ngoại tệ của khách hàng mà việc chuyển giao được thực hiện trong tương lai. Tuy nhiên giao dịch kỳ hạn là giao dịch bắt buộc cho nên khi đến ngày đáo hạn và cả ngân hàng và khách hàng phải thực hiện hợp đồng. Tuy nhiên, các hợp đồng kỳ hạn là chỉ đáp ứng nhu cầu chỉ mua hoặc bán trong tương lai. Trên thực tế đôi khi khách hàng vừa có nhu cầu mua bán ngoại tệ ở hiện tại đồng thời vừa có nhu cầu mua bán ngoại tệ trong tương lai. Vì vậy để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng hình thành giao dịch mới là giao dịch hoán đổi. Đây là một trong những phương tiện nhằm phòng chống rủi ro cho ngân hàng.

Trong thời kỳ 2006-2011, doanh số giao dịch hoán đổi bình quân tăng 1112.88 triệu USD tương ứng mức tăng bình quân 55.1%. Các NHTM Việt Nam chủ yếu thực hiện giao dịch hoán đổi với NHNN, còn đối với khách hàng chiếm tỷ lệ nhỏ không đáng kể. Doanh số giao dịch quyền chọn chiếm tỷ trọng nhỏ

trong tổng doanh số kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam nhưng có sự gia tăng đều đặn từ 2008 đến năm 2011, đạt 6.3 triệu USD.

2.2.2.3 Thực trạng phát triển thu nhập kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

Thu nhập của hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam trong thời kỳ 2006-2011 có sự tăng giảm thất thường. Trong thời kỳ 2006-2007, thu nhập kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam ở mức thấp trên 800 tỷ VND. Tuy nhiên sang năm 2008, các NHTM Việt Nam đạt sự tăng trưởng mạnh mẽ về thu nhập, cụ thể thu nhập kinh doanh ngoại tệ tăng 224.3% so với năm 2007. Ngân hàng BIDV có mức thu nhập cao nhất, sau đó là ACB và VCB. Ngân hàng Techcombank có thu nhập thấp nhất là 21793 triệu VND.

Bảng 2.11 Thu nhập thuần kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam

Đơn vị tính: Triệu VND

Ngân hàng	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Agribank	127,608	67,384	238,846	(68,582)	253,065	308,321
BIDV	107,700	139,700	790,700	208,800	288,700	314,418
VCB	274,050	354,530	591,402	925,290	570,010	1,179,584
Vietinbank	60,002	64,087	290,046	59,278	158,444	382,562
ACB	70,320	155,140	678,852	422,336	191,104	(161,467)
Techcombank	7,491	24,583	21,793	48,089	(91,383)	(698,913)
Cộng	647,171	805,424	2,611,639	1,595,211	1,369,940	1,324,505

(Nguồn Báo cáo thường niên các NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

Sang năm 2009-2010, đây là thời gian khó khăn của kinh tế thế giới và cả của Việt Nam. Vì vậy, hầu hết các ngân hàng đều có sự giảm sút thu nhập kinh doanh ngoại tệ, thậm chí có ngân hàng bị lỗ như Agribank lỗ tới 68582 triệu VND trừ VCB và Techcombank. VCB là một trong những ngân hàng có bề dày kinh nghiệm trong kinh doanh ngoại tệ, năm 2009 là năm VCB đạt mức thu nhập cao nhất trong suốt thời kỳ 2006-2010, chiếm 23.44% tổng lợi nhuận của ngân

hàng. Tuy nhiên sang năm 2010, thu nhập của VCB giảm tới 38.4%. Nguyên nhân là do những biến động phức tạp từ tình hình kinh tế giới, sự biến động tỷ giá USD/VND gây những áp lực nhất định trong kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

Kinh doanh ngoại tệ là một trong những hoạt động cơ bản của NHTM Việt Nam, đã đóng góp một tỷ lệ đáng kể trong lợi nhuận của ngân hàng, trung bình trong thời kỳ 2006-2011 chiếm 8.0% lợi nhuận trước thuế của các NHTM Việt Nam.

Bảng 2.12 Tỷ lệ thu nhập thuần KDNT/LNTT của NHTM Việt Nam

Đơn vị tính: %

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TB
Agribank	10.2%	2.9%	8.6%	-2.5%	11.4%	15.6%	7.0%
BIDV	9.7%	6.9%	33.6%	5.8%	6.2%	7.4%	10.3%
VCB	7.1%	11.3%	16.7%	18.5%	10.4%	20.7%	14.6%
Vietinbank	7.2%	4.2%	11.9%	3.5%	3.4%	4.6%	5.2%
ACB	10.2%	7.3%	26.5%	14.9%	6.2%	-3.8%	8.7%
Techcombank	2.1%	3.5%	1.4%	2.1%	-3.3%	-16.6%	-5.8%
Trung bình	7.98%	6.80%	17.09%	8.78%	5.05%	5.05%	8.0%

(Nguồn Báo cáo thường niên các NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

Đối với nhóm NHTMNN, VCB là ngân hàng có tỷ lệ thu nhập kinh doanh ngoại tệ so với lợi nhuận trước thuế cao nhất là 14.6%, tiếp theo là BIDV với tỷ lệ 10.3%. Đặc biệt trong năm 2008, BIDV có tỷ lệ thu nhập kinh doanh ngoại tệ đột biến chiếm tới 33.6% lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân của sự tăng trưởng cao như vậy là do trong năm 2008, BIDV đã phát huy tối đa tiềm năng trong lĩnh vực kinh doanh ngoại tệ và đã đạt được kết quả vượt bậc đạt lợi nhuận 791 tỷ VND từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Thu nhập thuần từ KDNT của BIDV năm 2010 so với năm 2006 tăng 2,7 lần. (từ 107 tỷ đồng lên 289 tỷ đồng). Trong năm 2008, thu nhập thuần từ KDNT tăng đột biến gấp 5,6 lần năm 2007 (từ 140 tỷ đồng năm 2007 lên 791 tỷ đồng năm 2008). Như vậy có thể thấy tốc độ tăng

trường thu nhập thuần từ hoạt động KDNT tại BIDV tương đối nhanh. Trong các năm tiếp theo, 2009 và 2010 có xu hướng giảm so với 2008 vì nhiều lý do. Lý do thứ nhất, là do môi trường cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng căng thẳng. Nhiều NHTM khác trên địa bàn bắt đầu đẩy mạnh áp dụng các kỹ thuật nghiệp vụ trong kinh doanh ngoại tệ, một phần vì muốn cạnh tranh thu hút khách hàng, một phần vì muốn tăng lợi nhuận của toàn ngân hàng. Lý do thứ hai, tỷ giá USD/VND trong thời kỳ này luôn trong trạng thái căng thẳng, tình trạng hai tỷ giá trong hoạt động mua bán ngoại tệ tại các ngân hàng bởi mức trần tỷ giá trong giao dịch mua bán ngoại tệ theo quy định của NHNN đã khiến cho các ngân hàng và doanh nghiệp thêm nhiều khó khăn. Để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng và không vi phạm quy định của NHNN, một phần chênh lệch tỷ giá trong các giao dịch ngoại hối đã được các đơn vị hạch toán sang doanh thu dịch vụ của ngân hàng. Do đó, thu nhập thuần từ KDNT phản ánh trên báo cáo thường niên không hoàn toàn phản ánh chính xác lợi nhuận thực tế từ hoạt động KDNT của ngân hàng.

Ngân hàng VCB là ngân hàng có thu nhập kinh doanh ngoại tệ cao nhất trong hệ thống NHTM Việt Nam. Đỉnh cao là năm 2011 với mức lãi là 1,179,584 triệu đồng, chiếm 64.8% tổng thu nhập của NHTM. Tiếp theo đó là năm 2009 với mức lãi là 925,290 triệu đồng, chiếm 59%. Tuy nhiên năm 2010, thu nhập của hoạt động kinh doanh ngoại tệ chỉ đạt 570.009 triệu đồng, giảm tới 38,4%. Nguyên nhân trong năm 2010, những biến động phức tạp từ tình hình kinh tế thế giới, sự biến động của tỷ giá USD/VND trong nước gây áp lực cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ của VCB. Mục tiêu quan trọng nhất của các ngân hàng là lợi nhuận tối đa. Tuy nhiên VCB xác định mục tiêu hàng đầu và trọng tâm của ngân hàng là đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng đã đóng góp tỷ lệ đáng kể trong lợi nhuận của ngân hàng. Với mức đóng góp nhỏ nhất là 9.53% vào năm 2006 và mức lớn nhất là 23.46% vào năm 2008. Tính chung cho cả thời kỳ, tỷ lệ bình quân của thu nhập kinh

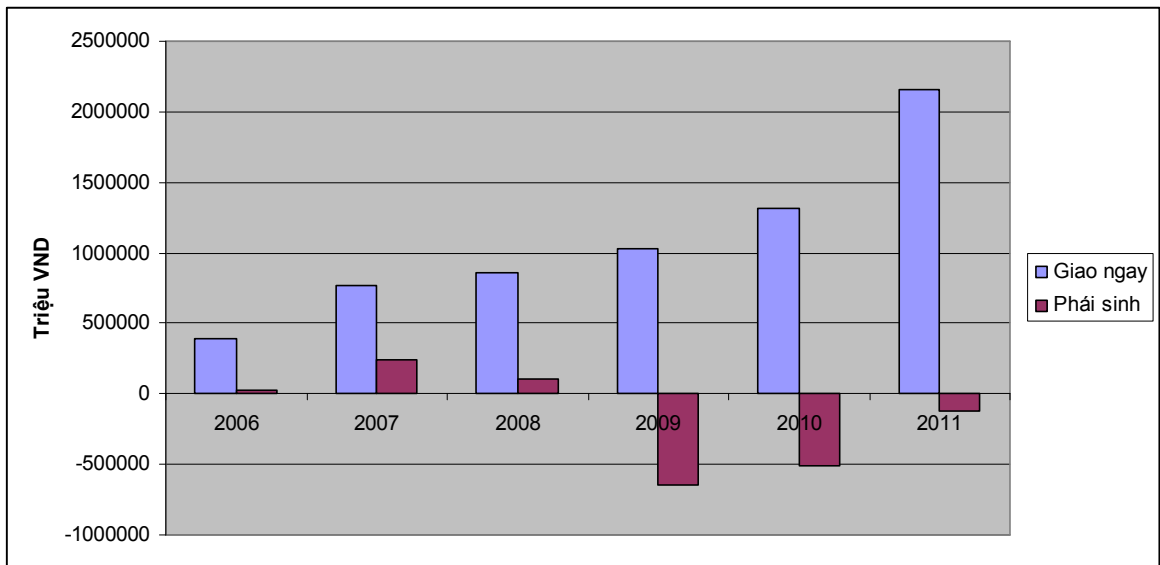
doanh ngoại tệ so với lợi nhuận của ngân hàng là 14.6%.

Việc phát triển kinh doanh ngoại tệ của VCB đã đạt được ở mức nhất định được thể hiện thông qua quy mô các khoản thu nhập năm sau cao hơn năm trước và tỷ trọng thu nhập kinh doanh ngoại tệ so với lợi nhuận giữa các năm có sự khác nhau nhưng xét chung đều có sự gia tăng đáng kể.

Đối với nhóm NHTMCP, tỷ lệ thu nhập của hoạt động kinh doanh ngoại tệ đạt 2.4% thấp hơn so với nhóm NHTMNN (đạt 9.9%). ACB đạt tỷ lệ tương đối cao, bình quân là 8.7% hơn hẳn Agribank và Vietinbank. Techcombank có thu nhập kinh doanh ngoại tệ thấp nhất trong cả hai nhóm, bình quân -5.8%. Điều này chứng tỏ sự phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Techcombank vẫn còn hạn chế cả về số lượng và chất lượng.

Xét về kết cấu thu nhập kinh doanh ngoại tệ thì thu nhập từ hoạt động giao ngay là chủ yếu, bình quân trong thời kỳ 2006-2011 là 116.8%, giao dịch phái sinh -16.8%. Thu nhập của các giao dịch phái sinh hầu như giảm sút trong suốt thời kỳ trừ năm 2007, thậm chí trong thời kỳ 2009-2010, thu nhập của giao dịch phái sinh là âm. Đối với nhóm NHTMNN, hầu hết các giao dịch phái sinh không có lãi như Vietinbank lỗ trong suốt 6 năm, VCB lỗ trong thời kỳ 2009-2010. Nguyên nhân là do trong năm 2009-2010, khi các yếu tố của nền kinh tế trong nước và thế giới có nhiều biến động, các NHTM Việt Nam thực hiện các giao dịch phái sinh nhằm cố gắng duy trì khách hàng của ngân hàng và chấp nhận lỗ đối với các giao dịch này. Riêng nhóm NHTMCP, tuy doanh số giao dịch thấp như các NHTMCP có đã đạt được kết quả nhất định đối với các giao dịch phái sinh. Trong năm 2011, thu nhập giao dịch giao ngay gia tăng mạnh mẽ 84.8%, thu nhập các giao dịch phái sinh tuy có lỗ nhưng giảm đáng kể so với năm 2010. Sở dĩ có kết quả trên là do các NHTM Việt Nam đã tích cực cân đối ngoại tệ cho nền kinh tế và là đầu mối hỗ trợ cho hoạt động xuất nhập khẩu. Trong điều kiện chính sách ngoại hối thắt chặt, tỷ giá ổn định, các NHTM Việt Nam đã triển khai nhiều giải pháp linh hoạt, mở rộng khai thác các nguồn ngoại tệ đáp ứng các

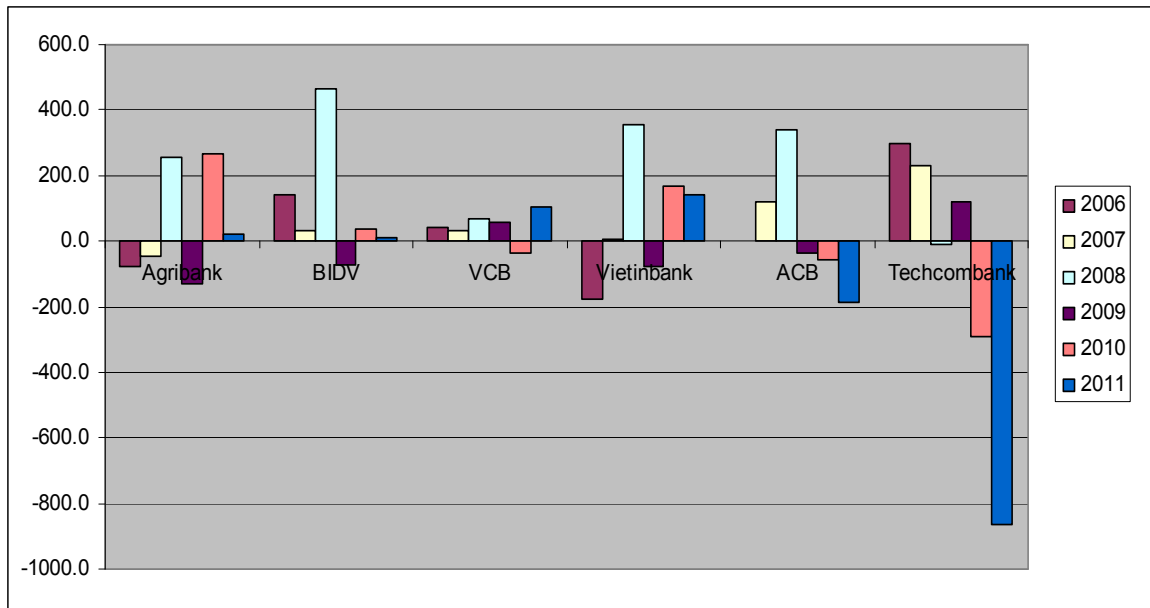
cam kết cho nhu cầu xuất nhập khẩu hàng hóa. (Phụ lục 2)



Biểu đồ 2.5 Thu nhập kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011
(Nguồn Báo cáo thường niên của NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

Như vậy, các NHTM Việt Nam đã có những bước phát triển trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ thông qua việc đa dạng hóa các nghiệp vụ giao dịch, đa dạng hóa các ngoại tệ trong kinh doanh. Tuy nhiên các NHTM Việt Nam cần phát triển mạnh mẽ hơn giao dịch quyền chọn cả về lượng và chất và đưa vào áp dụng các giao dịch tương lai trong kinh doanh ngoại tệ nhằm giảm thiểu những rủi ro trong kinh doanh của ngân hàng.

Tóm lại, việc đánh giá sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam thông qua việc số liệu phân tích thể hiện chất lượng của hoạt động chưa phát triển. So sánh bình quân thì hầu hết các năm đều thấp hơn tỷ lệ bình quân, trừ năm 2008. Thêm vào đó, xét theo tiêu chí đánh giá, tỷ lệ năm sau cao hơn năm trước, hầu hết các năm đều tăng trưởng âm, trừ năm 2008.



Biểu đồ 2.6 Tăng trưởng thu nhập kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam

(Nguồn Báo cáo thường niên các NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

2.2.2.4 Thực trạng quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam

Sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam được đánh giá thông qua mức độ rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ, đặc biệt là rủi ro tỷ giá. Rủi ro tỷ giá xảy ra khi ngân hàng duy trì trạng thái mở hội đoái với loại ngoại tệ nào đó. Do đó khi tỷ giá của ngoại tệ đó thay đổi bất lợi dẫn đến thiệt hại cho ngân hàng. Vì vậy việc đo lường mức độ rủi ro đối với từng ngoại tệ riêng lẻ và đối với danh mục ngoại tệ là cơ sở để đánh giá sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam.

Số liệu năm 2006 chỉ ra rằng, trong số các ngoại tệ chủ yếu mà NHTM Việt Nam kinh doanh thì đồng USD là đồng tiền có mức độ rủi ro thấp, với hệ số 0.13%, tiếp theo sau là đồng HKD, với độ rủi ro là 0.14%. Đồng AUD là đồng tiền có mức độ rủi ro cao nhất 2.75%. Tuy nhiên các số liệu cũng cho thấy các ngoại tệ có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, thể hiện thông qua hệ số tương quan của VND với các ngoại tệ. Đồng USD là đồng tiền có hệ số tương quan thấp nhất so với các đồng EUR, JPY, GBP, AUD, CAD, CHF. SGD, THB nhưng lại

có hệ số tương quan tương đối cao so với đồng HKD, với hệ số 0.81. Ngược lại, đồng JPY có hệ số tương quan cao với tất cả các đồng tiền trừ đồng CAD, HKD. Ngoài ra, sự biến động tỷ giá của đồng USD/GBP phản ánh mối quan hệ tương quan nghịch, tức là hệ số tương quan giữa USD, GBP và VND bằng -0.12. Tức là nếu đồng USD tăng giá thì đồng GBP sẽ giảm giá và ngược lại. Như vậy, thông qua số liệu phân tích hệ số tương quan có thấy để giảm bớt những rủi ro trong kinh doanh, ngân hàng cần duy trì trạng thái tương đối với USD và trạng thái đảo ngược với JPY.(phụ lục 3)

Trong năm 2007, sự biến động tỷ giá các đồng tiền cho thấy các hệ số tương quan của đồng VND với các đồng tiền chủ yếu ở mức thấp. Đồng USD là vẫn đồng tiền có hệ số tương quan thấp nhất so với các đồng tiền còn lại, cùng với đồng HKD. Tuy nhiên đồng USD có hệ số tương quan nghịch với đồng EUR, AUD và đồng SGD. Điều này cho thấy những biến động tỷ giá giữa các đồng tiền này ngược chiều nhau. Đồng EUR có hệ số tương quan tương đối cao so với các đồng tiền khác, tiếp theo là đồng AUD. Vì vậy, việc duy trì trạng thái tương đối với các đồng tiền trên ngân hàng có thể đạt được lợi ích cao trong kinh doanh ngoại tệ.

Xét về mức độ rủi ro, trong năm 2007 kinh doanh đồng SGD vẫn là đồng tiền có độ rủi ro thấp nhất cao thấp, tiếp theo là đồng USD. Đồng AUD là đồng tiền có độ rủi ro cao nhất, theo sau là đồng THB với độ rủi ro lần lượt là 3.47% và 3.3%. Tuy nhiên, doanh số mua bán của các đồng tiền này chiếm tỷ trọng nhỏ. Vì vậy ngân hàng có thể giảm thiểu những rủi ro khi kinh doanh các đồng tiền này.(Phụ lục 4)

Trong năm 2008, do sự biến động của tỷ giá hầu hết các đồng tiền với biên độ lớn vì vậy mức độ rủi ro khi kinh doanh ngoại tệ gia tăng. Bằng chứng, độ lệch tiêu chuẩn của đồng EUR tăng gần 324%, đồng JPY tăng hơn 114% lần và đồng USD cũng hơn 283%. Nguyên nhân sự biến động mạnh mẽ của tỷ giá các đồng tiền là do mức độ tự do hóa các giao dịch vốn tương đối cao, do biến động

của các luồng vốn đầu tư, đặc biệt là luồng vốn gián tiếp đã ảnh hưởng mạnh tới cung cầu ngoại tệ và tỷ giá. Trong năm 2008, luồng vốn đầu tư gián tiếp đã liên tục biến động, khiến cho cung cầu ngoại tệ mất cân đối. Luồng vốn này gia tăng đáng kể trong ba tháng đầu năm năm 2008, gây áp lực tăng giá VND. Sau đó khi tình hình kinh tế thế giới tiếp tục khó khăn, kinh tế trong nước đối mặt với lạm phát, nhập siêu tăng cao thì đồng VND có dấu hiệu giảm giá làm tăng cầu ngoại tệ. Những biến động khó lường của kinh tế và thị trường tài chính thế giới cũng như trong nước đã ảnh hưởng tiêu cực tới cân bằng cung cầu ngoại tệ trong nước và cuối cùng là tác động lên tỷ giá.

Trong năm 2009-2010, mức độ rủi ro của các ngoại tệ giảm dần, trừ đồng HKD có mức độ rủi ro gia tăng trong năm 2010. Như vậy, khi xem xét mức độ rủi ro các ngoại tệ thì đồng USD là đồng tiền có doanh số mua bán lớn nhất so với các đồng tiền khác lại có độ rủi ro thấp nhất trong các giao dịch của ngân hàng. Đồng EUR, JPY có độ rủi ro tương đối cao. Ngoài ra các đồng GBP, AUD duy trì hệ số rủi ro lớn.

Trong những tháng đầu năm 2011, có những biến cố kịch tính của nền kinh tế thế giới, khi cuộc khủng hoảng nợ công bùng phát cả ở châu Âu và nay là Mỹ. Đặc biệt, lạm phát toàn cầu sẽ tiếp tục gia tăng nếu Mỹ không có cách nào khác tiếp tục ban hành các gói kích cầu tiêu dùng mới và thậm chí in thêm đôla để trả nợ. Trước bối cảnh như vậy, kinh tế trong nước vốn đã khó khăn lại càng có nhiều rủi ro. Nguy cơ lạm phát tiếp tục cao đồng nghĩa với lãi suất và tỷ giá tiếp tục bất ổn định. Sự bất ổn của tỷ giá trong 3 tháng đầu năm 2011 là kết quả của chính sách tỷ giá năm 2010 để lại. Áp lực của thị trường ngoại hối đè nặng lên vai những người điều hành chính sách tỷ giá vào những tháng cuối năm 2010 và đầu năm 2011. Tuy nhiên với sự điều hành của NHNN với biện pháp điều chỉnh mạnh mẽ theo tín hiệu của thị trường, điều chỉnh tỷ giá tăng 9.3%, cộng thêm các biện pháp hành chính khác như áp trần lãi suất huy động USD của các ngân hàng thương mại từ 6% về còn dưới 2%, thực hiện kết hối và mở rộng đối tượng

kết hối, xử lý một loạt các giao dịch ngoại hối bất hợp pháp trên thị trường tự do. Do đó rủi ro đối với các ngoại tệ kinh doanh của NHTM có xu hướng giảm dần, trừ đồng USD tăng 0.58%. Đồng EUR và đồng JPY có độ rủi ro giảm mạnh tương ứng 1.34% và 1.65%.

Bảng 2.13 Độ lệch tiêu chuẩn thay đổi tỷ giá/tháng của một số ngoại tệ của các NHTM Việt Nam

Đơn vị tính: %

Ngoại tệ	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TB
USD	0.13	0.37	1.42	1.10	1.11	1.69	1.11
EUR	2.14	1.46	6.20	4.61	4.56	3.21	4.03
JPY	2.00	2.31	4.96	4.93	2.95	1.3	3.38
GBP	2.33	1.33	4.44	4.93	3.38	2.13	3.35
AUD	2.75	3.47	7.51	4.78	4.34	3.88	4.7
CAD	1.96	2.82	5.71	4.14	3.13	2.34	3.58
CHF	2.62	1.84	6.56	4.1	3.87	3.76	4.07
HKD	0.14	0.39	2.86	1.84	2.43	0.9	1.75
SGD	1.08	0.70	3.96	3.06	2.34	2.6	2.55
THB	1.72	3.32	5.82	1.10	2.50	2.0	3.14
TB	6	2.1	5.24	3.78	3.2	2.56	3.3

(Nguồn Báo cáo tỷ giá ngoại tệ của NHNN 2006-2011)

Đánh giá chung, độ lệch tiêu chuẩn của sự thay đổi tỷ giá các loại ngoại tệ kinh doanh chủ yếu của NHTM Việt Nam trong thời kỳ 2006-2011 có xu hướng giảm dần ngoại trừ năm 2008. Như vậy có thể thấy được sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam đã đạt được sự phát triển về chất, bằng chứng là độ lệch tiêu chuẩn năm 2011 giảm tới 3.44% so với năm 2006, 0.64% so với năm 2010. Trong đó kinh doanh đồng USD có độ rủi ro thấp nhất và đồng CHF có độ rủi ro cao nhất.

Tuy nhiên việc đánh giá rủi ro đối với từng ngoại tệ riêng lẻ tức là xem xét trạng thái mở đối với từng ngoại tệ thì rủi ro ngoại hối bị cường điệu hóa hơn

hiều. Bởi vì sự thay đổi tỷ giá giữa các ngoại tệ có mối quan hệ nghịch. Do đó lợi nhuận từ việc duy trì trạng thái mở đối với đồng tiền này có thể bù đắp sự thu lỗ do duy trì trạng thái mở đối với đồng tiền kia. Vì vậy đánh giá rủi ro kinh doanh ngoại tệ cần tính chung cho cả danh mục ngoại tệ.

Bảng 2.14 Hệ số rủi ro đối với một số ngoại tệ mạnh (σ_p^2) (USD, EUR, JPY)

Đơn vị tính %

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TB
Agribank	0.11	0.13	0.07	2.34	2.98	2.76	1.40
BIDV	0.08	0.06	0.045	0.03	0.44	0.53	0.20
VCB	0.015	0.067	0.023	0.012	0.466	0.51	0.18
Vietinbank	0.02	0.12	3.58	2.92	3.53	3.12	2.22
ACB	0.032	0.014	2	1.49	6.24	3.56	2.22
Techcombank	0.021	0.015	1.84	1.37	3.42	2.98	1.61
TB	0.046	0.068	1.260	1.360	2.846	2.243	1.3

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động của NHTM Việt Nam 2006-2011)

Nghiên cứu sự biến động của ba đồng tiền USD, EUR, JPY tương ứng với ba trục kinh tế là Mỹ, Châu Âu và Châu Á mà đại diện là Nhật Bản để thấy được những tác động của sự thay đổi tỷ giá của 3 đồng tiền này đến thu nhập kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam. Đối với các ngoại tệ mạnh như USD, EUR, JPY, rủi ro ngoại hối đối với cả 3 đồng tiền này có sự biến động thất thường. Bảng chứng là mức độ rủi ro khi kinh doanh với ba ngoại tệ ở mức cao, đạt 0.466% vào năm 2010. Nguyên nhân có sự gia tăng trong mức độ rủi ro các đồng tiền mạnh là do trong năm 2010, tỷ giá các đồng USD, JPY gia tăng. Có những thời điểm như 9/7/2010 tỷ giá JPY/VND đã tăng khoảng 8% so với thời điểm 31/12/2009. Nhu cầu về đồng JPY tăng cao do các nền kinh tế khác không khởi sắc, chủ yếu dựa vào các nền kinh tế Châu Á. Thêm vào đó do Trung quốc gia tăng mua trái phiếu của Nhật Bản cũng là nguyên nhân gây ra sự gia tăng

mạnh mẽ của đồng JPY. Đối với đồng USD, sáu tháng đầu năm 2010, đồng USD tăng giá so với các đồng tiền khác nhau EUR, GBP, AUD nhưng lại giảm giá so với các đồng tiền chủ chốt khác. Nguyên nhân là do khủng hoảng nợ công Hy Lạp và Bồ Đào Nha. Đối với đồng EUR, đồng tiền này giảm giá tới 15% so với đồng USD, giảm 8,5% so với đồng GBP và giảm 20% so với đồng JPY. Các yếu tố trên đã tác động đến biến động tỷ giá của NHTM Việt Nam, gây ra những rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

2.3 Đánh giá thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam.

2.3.1 Những kết quả đạt được

2.3.1.1. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại Việt Nam ngày càng được mở rộng và phát triển đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam phát triển cả về nghiệp vụ cũng như quy mô. Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam từng bước được đa dạng như mua bán giao ngay, mua bán kỳ hạn, giao dịch hoán đổi. Doanh số mua bán ngoại tệ đều đạt sự tăng trưởng cao ở hầu hết các nghiệp vụ. Cơ cấu các ngoại tệ trong kinh doanh được điều chỉnh theo hướng tích cực. Các NHTM Việt Nam đã từng bước đa dạng hóa được nhiều ngoại tệ trong kinh doanh nhằm giảm bớt sức ép cầu về USD của khách hàng.

Các NHTM Việt Nam cũng thực hiện có hiệu quả việc điều hòa mua bán ngoại tệ trong hệ thống, thu hút nguồn vốn ngoại tệ thông qua việc huy động tiền gửi tiết kiệm của dân cư, tiền gửi trên tài khoản của các tổ chức, phát hành kỳ phiếu ngân hàng bằng ngoại tệ, các dịch vụ thu đổi ngoại tệ và thanh toán séc du lịch. Các NHTM Việt Nam đã tập trung khối lượng ngoại tệ lớn, cung ứng đầy đủ ngoại tệ cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu phát triển, tạo sự ổn định cho nền kinh tế. Doanh số thanh toán xuất nhập khẩu của các NHTM Việt Nam trong thời kỳ 2006-2011 chiếm 40.8% tổng

doanh số xuất nhập khẩu của cả nước. Đặc biệt năm 2006 chiếm gần 43.2%. Ngoài ra nhờ áp dụng chính sách tỷ giá linh hoạt, các NHTM Việt Nam đã khai thác nguồn ngoại tệ ổn định, phục vụ cho nhu cầu của doanh nghiệp và của cả nền kinh tế.

Bảng 2.15 Tỷ trọng doanh số xuất nhập khẩu của NHTM Việt Nam so với cả nước

Năm	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Cộng
1. DSXNK của NHTM (triệu USD)	36569	45121	57928	51730	62738	83009	254086
2. DSXNK của cả nước (triệu USD)	84717	111326	143399	127045	156993	202100	623481
3. Tỷ trọng NHTM/cả nước	43.2%	40.5%	40.4%	40.7%	40.0%	41.1%	40.8%

(Nguồn Báo cáo thường niên của NHTM và Tổng cục Thống kê)

Các hoạt động khác của NHTM Việt Nam như cho vay ngoại tệ, các NHTM Việt Nam thực hiện tốt chủ trương của ngân hàng nhà nước hạn chế tăng trưởng tín dụng ngoại tệ.

2.3.1.2. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ phát triển góp phần mở rộng quan hệ đối ngoại, góp phần thúc đẩy các hoạt động khác phát triển

Thông qua việc gia tăng các chi nhánh của ngân hàng ở nước ngoài, thực hiện các giao dịch với các ngân hàng quốc tế, các NHTM Việt Nam đã góp phần giới thiệu và nâng cao uy tín của các NHTM Việt Nam trên thị trường quốc tế. Việc mở rộng kinh doanh ngoại tệ ra thị trường quốc tế một mặt giúp cho việc huy động và chu chuyển nguồn vốn ngoại tệ một cách nhanh chóng, mặt khác cùng với công cụ lãi suất thông qua đầu tư ngân hàng đã tối ưu hóa nguồn vốn ngoại tệ, có khả năng sinh lời và đạt hiệu quả cao.

Đối với quản lý nguồn vốn của ngân hàng thì hoạt động kinh doanh ngoại tệ đã hỗ trợ có thật sự hiệu quả. Ngân hàng đã sử dụng nghiệp vụ hoán đổi với Ngân hàng nhà nước để cân đối nguồn ngoại tệ vào những thời điểm cơ cấu nguồn vốn sử dụng tạm thời mất cân đối, nâng cao khả năng thanh khoản và hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Đối với hoạt động thanh toán quốc tế, quy mô của hoạt động kinh doanh ngoại tệ gia tăng cùng với doanh số thanh toán quốc tế hàng năm. Hai hoạt động này có quan hệ vô cùng chặt chẽ và mật thiết, hỗ trợ và tạo điều kiện để cùng phát triển. Hoạt động thanh toán quốc tế cần đến các đồng tiền khác nhau vì vậy nảy sinh nhu cầu mua bán ngoại tệ. Bên cạnh đó các nghiệp vụ về dịch vụ ngân hàng quốc tế như séc du lịch, chi trả kiều hối cũng được chú trọng phát triển và đã đạt được những kết quả tốt. Chỉ tính riêng Agribank và Vietinbank, doanh số chi trả kiều hối chiếm 25% doanh số chi trả kiều hối của cả nước trong thời kỳ 2006-2011.[11,12].

Hoạt động bảo lãnh nước ngoài của NHTM Việt Nam gia tăng cả doanh số và phí thu từ hoạt động bảo lãnh. Các loại hình bảo lãnh có sự phát triển đa dạng như bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh hoàn tiền ứng trước, bảo lãnh trên cơ sở bảo lãnh đối ứng, bảo lãnh hoàn tiền ứng trước. Doanh số phát hành bảo lãnh đối ứng nước ngoài chủ yếu là dựa trên cơ sở bảo lãnh đối ứng với ngân hàng nước ngoài. Các NHTM chấp nhận bảo lãnh đối ứng với các ngân hàng nước ngoài có uy tín và yêu cầu ký quỹ tiền gửi tại ngân hàng. Hoạt động bảo lãnh của ngân hàng luôn duy trì ở mức độ an toàn, không để xảy ra rủi ro. Việc mở rộng hoạt động bảo lãnh giúp NHTM tăng tỷ trọng thu ngoại tệ cho ngân hàng, phục vụ phát triển kinh doanh ngoại tệ của NHTM.

Như vậy, thông qua hoạt động kinh doanh ngoại tệ, các NHTM Việt Nam đã góp phần vào việc mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại, hỗ trợ đắc lực cho các doanh nghiệp trong quan hệ buôn bán với các nước trên thế giới.

2.3.1.3. Góp phần mở rộng quan hệ đại lý với các ngân hàng và với khách hàng

Trên thị trường ngân hàng ở Việt Nam, sự tham gia của các ngân hàng cổ phần trong nước, ngân hàng liên doanh, ngân hàng 100% vốn nước ngoài, cùng với các công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, công ty bảo hiểm làm cho sự cạnh tranh trở nên gay gắt hơn. Các NHTM Việt Nam có mối quan hệ thường

xuân và tin tưởng với các chi nhánh thuộc ngân hàng để khai thác nguồn ngoại tệ từ các đơn vị đó. Mối liên kết tương hỗ này tạo sức mạnh trong cạnh tranh của hệ thống ngân hàng ngoại thương. Ngoài ra NHTM Việt Nam còn phát triển các mối quan hệ với các ngân hàng khác trong và ngoài nước để phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Việc mở rộng mạng lưới kinh doanh đã giúp NHTM Việt Nam mở rộng nghiệp vụ kinh doanh nói chung và nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ nói riêng nhằm nâng cao hiệu quả nghiệp vụ và tăng lợi nhuận cho ngân hàng. Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ đã góp phần mở rộng thị phần của NHTM Việt Nam ra nước ngoài, thu hút khách hàng tiềm năng trong tương lai.

2.3.1.4. Góp phần thực hiện chính sách tài chính-tiền tệ, chính sách quản lý ngoại hối của Chính phủ và NHNN

Trong quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh ngoại tệ, các NHTM Việt Nam có trách nhiệm phát hiện những hạn chế trong chính sách tài chính- tiền tệ, các quyết định trong quản lý ngoại hối đối với các ngân hàng thương mại chưa phù hợp với điều kiện hoạt động thực tiễn để từ đó đề xuất với Chính phủ và NHNN có những điều chỉnh, bổ sung cho phù hợp. Thực tế cho thấy, những đóng góp của VCB thông qua hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng đã giúp cơ quan quản lý nhà nước ban hành hệ thống văn bản sát với điều kiện thực tiễn. Trong năm 2011, Ngân hàng nhà nước lấy ý kiến của các TCTD về thông tư quy định trạng thái ngoại hối của các TCTD. Theo dự thảo, NHNN đã quyết định giảm trạng thái ngoại tệ cuối ngày của TCTD từ +/-30% vốn tự có theo Quyết định số 1081/2002/QĐ-NHNN xuống còn tối đa +/-20% vốn tự có. Việc vận dụng quyết định số 1081 trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng không còn phù hợp với hiện tại bởi vì quyết định này đã áp dụng gần 10 năm trong khi quy mô vốn tự có của các TCTD gia tăng rất mạnh. Vì vậy việc thu hẹp giới hạn trạng thái ngoại tệ 20% là cần thiết nhằm giảm dự trữ ngoại hối của các TCTD, tránh hoạt động đầu cơ, tạo điều kiện cho thị trường ngoại hối phát triển.

- Quyết định số 230/2011/QĐ-NHNN ngày 11/2/2011 đã điều chỉnh mạnh tỷ giá bình quân liên ngân hàng. Theo đó tỷ giá USD/VND tăng (giảm giá VND) 9,3% từ 18.932 lên 20.693 VND/USD; biên độ giao dịch giảm từ +/- 3% xuống +/- 1%. Mức tỷ giá mới phản ánh sát hơn cung cầu ngoại tệ trên thị trường ngoại hối. Tỷ giá trên thị trường tự do giảm nhiệt, chênh lệch thu hẹp dần từ 1.500VND/ 1USD thời điểm đầu năm xuống còn 500VND/1USD vào tuần đầu tháng 3/2011.

- Quyết định số 1925/QĐ-NHNN ngày 26/8/2011 về điều chỉnh tỷ lệ dự trữ bắt buộc bằng ngoại tệ đối với các tổ chức tín dụng. Đây là lần thứ 3 trong năm 2011, NHNN điều chỉnh tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi bằng ngoại tệ. Lần thứ nhất với Quyết định 750/QĐ-NHNN ngày 9/4/2011, lần thứ hai bằng quyết định 1209/QĐ-NHNN ngày 1/6/2011. Mỗi lần điều chỉnh tỷ lệ dự trữ bắt buộc lại tăng thêm 1%. Với quyết định trên, tín dụng ngoại tệ bị hạn chế, tạo điều kiện ổn định thị trường tiền tệ và ngoại hối.

Như vậy, với những quyết sách điều hành tỷ giá của NHNN đã hỗ trợ tích cực cho sự ổn định của tỷ giá trong năm 2011, tình trạng tỷ giá diễn biến “nóng” vào cuối năm đã không còn lặp lại. Kết thúc năm 2011, tỷ giá bình quân thị trường liên ngân hàng dừng ở mức 20.828 VND/1 USD; tỷ giá thị trường tự do ở quanh mức 21.200 –21.300 VND/1 USD, cao hơn tỷ giá NHTM khoảng 150-250 VND/1 USD.

Tóm lại, các văn bản được ban hành cũng như sắp được ban hành nêu trên của NHNN tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM, từng bước hội nhập vào thị trường ngoại hối quốc tế.

Các Ngân hàng Thương mại Việt Nam đạt được những thành công trên là do:

Thứ nhất, Do nền kinh tế Việt Nam có sự tăng trưởng khá, trung bình trong thời kỳ 2006-2011, đạt 6.83%. Trong khi các nền kinh tế khác trên thế giới có mức tăng trưởng âm thì tăng trưởng dương và ở mức cao được coi là thành tích đặc biệt của Việt Nam. Đây là yếu tố thuận lợi trong việc thu hút đầu tư nước

ngoài. Kết quả là các luồng vốn chu chuyển qua ngân hàng của các nhà đầu tư nước ngoài gia tăng. Hoạt động của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu có sự phát triển, qua đó ảnh hưởng tích cực tới hoạt động mua bán ngoại tệ, thanh toán quốc tế của Ngân hàng.

Thứ hai, Ngân hàng đã đặc biệt quan tâm đến công tác dự báo, phân tích sự biến động của lãi suất, tỷ giá trong và ngoài nước để kịp thời điều chỉnh, chủ động trong hoạt động kinh doanh, nắm bắt cơ hội đầu tư đồng thời giảm thiểu những rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ. Trong việc thu hút nguồn vốn ngoại tệ, các NHTM Việt Nam đã kịp thời điều chỉnh lãi suất, tăng lãi suất vào những thời điểm căng thẳng ngoại tệ và giảm lãi suất khi nhu cầu vốn trong nước không căng thẳng.

Đối với hoạt động cho vay ngoại tệ, các NHTM Việt Nam tuân thủ chủ trương của Ngân hàng Nhà nước trong hạn chế tăng trưởng tín dụng ngoại tệ, việc đưa ra những yêu cầu ràng buộc đối với doanh nghiệp đi vay và điều chỉnh mức lãi suất cho vay phù hợp tình hình kinh doanh trong nước và quốc tế.

Đối với hoạt động kinh doanh ngoại tệ, trừ VCB đã phát triển cả thị trường trong nước và quốc tế, theo sát sự biến động của tỷ giá để giảm thiểu những tổn thất cho ngân hàng.

Thứ ba, Ngân hàng đã có định hướng đúng đắn trong việc phát triển nghiệp vụ ngân hàng đại lý quốc tế. Trong năm 2011, các NHTM Việt Nam đã có mạng lưới 18.144 ngân hàng đại lý ở hơn 100 quốc gia và vùng lãnh thổ. Việc phát triển nghiệp vụ ngân hàng quốc tế đã tạo điều kiện cho NHTM Việt Nam mở rộng hợp tác quốc tế trên nhiều lĩnh vực. Ngân hàng đã thực hiện việc cấp hạn ngạch giao dịch ngoại tệ cho các ngân hàng nước ngoài, qua đó phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế, phục vụ đắc lực cho hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam trong nhiều năm

Thứ tư, các NHTM Việt Nam luôn đánh giá đúng tầm quan trọng của công nghệ thông tin và coi việc hiện đại hoá công nghệ là một trong những điều

kiện cơ bản để hướng tới các chuẩn mực quốc tế của một ngân hàng hiện đại. Các NHTM Việt Nam đã đưa vào triển khai và mở rộng dự án hiện đại hóa ngân hàng và hệ thống thanh toán do ngân hàng thế giới cấp tín dụng ưu đãi, theo đó các NHTM Việt Nam đã được trang bị một hệ thống giao dịch điện tử tích hợp, tập trung hóa dữ liệu và trực tuyến. Trong đó hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế và các hoạt động có liên quan được thể hiện thông qua hệ thống thanh toán được máy tính hóa-CHIPS (the Clearing House Interbank Payment System) và SWIFT (the Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications). Dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại, các NHTM Việt Nam đã xây dựng và phát triển các sản phẩm dịch vụ cùng với các tiện ích gia tăng, nhằm một mặt phục vụ khách hàng đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường, mặt khác mở rộng và tăng cường chất lượng công tác quản trị kinh doanh trong nội bộ NHTM. Hiện nay các NHTM đã dần từng bước hoàn thiện quy chế về mở và sử dụng tài khoản, hạn mức giao dịch và các quy chế thanh toán có liên quan.. để chuẩn hóa quy trình cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ và khả năng phục vụ. Sự thông suốt của mạng SWIFT, việc tập trung quản lý tài khoản, chuyển tiền tập trung, chương trình chuyển tiền tự động đã giúp thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế của ngân hàng được thực hiện thuận tiện, nhanh chóng đáp ứng nhu cầu giao dịch của khách hàng. Chất lượng giao dịch qua mạng của SWIFT của các NHTM đạt độ chính xác cao, nhanh chóng, an toàn hiệu quả cho cả ngân hàng và khách hàng. Các NHTM Việt Nam đã triển khai hệ thống thanh toán với tỷ lệ trên 95% điện SWIFT được xử lý hoàn toàn tự động theo tiêu chuẩn của Mỹ. Thêm vào đó các ngân hàng với việc triển khai sản phẩm công nghệ lõi hay còn gọi là sản phẩm của ngân hàng bán lẻ trong toàn hệ thống đã đánh dấu sự phát triển về công nghệ của NHTM Việt Nam, đóng vai trò chiến lược cho phép ngân hàng ứng dụng và triển khai các sản phẩm bán lẻ trên nền tảng công nghệ hiện đại. Ngoài ra việc áp dụng các công nghệ trong cung cấp sản phẩm dịch vụ của ngân hàng như V-Treasure giúp ngân hàng sử dụng tối

ưu tiềm lực tài chính của ngân hàng bằng việc cung cấp cho thị trường tài chính những sản phẩm đa dạng như Money, Capital Market, Forex. Như vậy với việc phát triển trên nền tảng công nghệ hiện đại, tính chuyên nghiệp cao luôn giúp NHTM Việt Nam tự tin trước sự phát triển ngày càng sôi động của thị trường tài chính quốc tế nói chung cũng như thị trường Việt Nam nói riêng.

2.3.2 Những hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Những hạn chế

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam đã đạt được những kết quả đáng khích lệ song nó còn tồn tại những mặt hạn chế cần giải quyết:

- *Sự mất cân đối lớn trong cơ cấu các giao dịch ngoại tệ*

Các hình thức kinh doanh ngoại tệ tuy đã được đa dạng nhưng vẫn ở mức hạn chế. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam chỉ giới hạn ở những nghiệp vụ truyền thống như nghiệp vụ mua bán giao ngay (SPOT) và nghiệp vụ kỳ hạn (FORWARD). Các nghiệp vụ phức tạp như hoán đổi (SWAP), quyền chọn (OPION) đã được thực hiện nhưng doanh số giao dịch chiếm tỷ trọng thấp với toàn bộ giao dịch của ngân hàng. Các nghiệp vụ phái sinh của NHTM Việt Nam chưa linh hoạt, đặc biệt là với sản phẩm hoán đổi tiền tệ chéo. Đặc biệt đối với BIDV, với sản phẩm hoán đổi tiền tệ chéo ngắn hạn, BIDV chưa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng mong muốn được bảo hiểm với thời hạn từ 6 đến 12 tháng. Bên cạnh đó, cơ chế thanh toán hợp đồng kém linh hoạt hơn so với các ngân hàng cũng gây ra bất lợi cho khách hàng trong trường hợp khách hàng có dòng tiền ngoại tệ về trước khi hợp đồng hoán đổi chéo đến hạn.

Như vậy, các NHTM Việt Nam tham gia công cụ phái sinh với mục đích bảo hiểm rủi ro giao dịch tài chính cho cả ngân hàng và khách hàng. Trong quá trình hoạt động, nếu có sinh lời thì bản chất vẫn là phòng ngừa rủi ro để tối đa hóa lợi nhuận chứ không hẳn là kiếm lời. Thực tế khi các doanh nghiệp nước ngoài khi đưa vốn ngoại tệ vào Việt Nam đầu tư sau khi thu lợi nhuận và chuyển tiền về nước, các doanh nghiệp này sẽ tránh rủi ro tỷ giá nếu sử dụng công cụ

phái sinh. Tuy nhiên, các doanh nghiệp này cũng hạn chế sử dụng các công cụ phái sinh. Mặc dù nhận thức được những lợi ích của việc sử dụng các công cụ phái sinh, tuy nhiên cả khách hàng và ngân hàng đôi khi còn e ngại không dám sử dụng dịch vụ này. Vì vậy, quy mô các nghiệp vụ phái sinh còn nhỏ so với quy mô tiềm năng của các giao dịch này.

Các giao dịch mua bán ngoại tệ thực hiện chủ yếu bằng với đồng tiền mạnh như USD, EUR, JPY trong đó đồng USD chiếm tỷ trọng trên 80%. Đặc biệt trong thanh toán quốc tế, kim ngạch nhập khẩu từ Mỹ chiếm tỷ trọng nhỏ (3.19 tỷ USD vào năm 2011) so với kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam từ khu vực khác như Châu Á (20.91 tỷ USD), Châu Âu (7.74 tỷ USD) nhưng đồng tiền thanh toán quốc tế chủ yếu là đồng USD [5]. Điều này ảnh hưởng kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam chính là cơ cấu ngoại tệ kinh doanh không cân đối.

- *Sức sinh lời của hoạt động kinh doanh ngoại tệ còn thấp*

Thu nhập hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam trong thời kỳ 2006-2011 đóng góp một tỷ lệ nhỏ là 8% trong tổng lợi nhuận trước thuế của các NHTM Việt Nam. Trong đó đứng đầu là VCB với tỷ lệ 14.6%, tiếp theo là BIDV là 10.3%, thấp nhất là Techcombank là -5.8%. So sánh tỷ lệ của các NHTM với tỷ lệ bình quân ngành chỉ có BIDV, VCB, ACB cao hơn mức trung bình của các NHTM. Tuy nhiên nếu xem xét về mức độ tăng trưởng thì tỷ lệ thu nhập kinh doanh ngoại tệ/LNTT của NHTM Việt Nam có xu hướng giảm dần trừ năm 2008 đạt đỉnh cao là 17.09%. Như vậy đánh giá sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam về chất lượng là chưa đạt yêu cầu.(phụ lục 8).

Thêm vào đó, sức sinh lời của hoạt động kinh doanh ngoại tệ ở mức thấp. Năm 2011, tỷ lệ thu nhập của hoạt động kinh doanh ngoại tệ so với tổng doanh số mua bán ngoại tệ đạt mức thấp nhất 0.05%. Tức là khi NHTM Việt Nam thực hiện được một trăm đơn vị doanh số mua bán thì tạo ra được 0.05 đơn vị thu nhập. Sức sinh lời cao nhất là 0.13% vào năm 2008. Trung bình trong thời kỳ

2006-2011, sức sinh lời của hoạt động kinh doanh ngoại tệ chỉ đạt 0.07%. Trong sáu ngân hàng được lựa chọn nghiên cứu, chỉ có VCB, ACB đạt tỷ lệ cao hơn so trung bình ngành. Đặc biệt có VCB và ACB là hai ngân hàng có mức sinh lời cao nhất so với NHTM Việt Nam tương ứng là 0.1% và 1.95%.

Bảng 2.16 Tỷ lệ thu nhập KDNT/Doanh số mua bán ngoại tệ của NHTM Việt Nam

Đơn vị tính: %

Ngân hàng	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TB
Agribank	0.07	0.03	0.05	-0.03	0.12	0.13	0.04
BIDV	0.03	0.04	0.13	0.04	0.04	0.03	0.04
VCB	0.08	0.08	0.08	0.11	0.08	0.16	0.10
Vietinbank	0.06	0.06	0.21	0.04	0.08	0.16	0.07
ACB	0.91	1.39	5.39	3.07	1.29	-0.91	1.95
Techcombank	0.00	0.01	0.01	0.02	-0.03	-0.19	-0.04
TB	0.06	0.06	0.12	0.08	0.06	0.05	0.07

(Nguồn Báo cáo thường niên các NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

Đánh giá sức sinh lời của hoạt động kinh doanh ngoại tệ thông qua chỉ tiêu tỷ suất thu nhập kinh doanh ngoại tệ trên vốn chủ sở hữu bình quân cho thấy bình quân trong thời kỳ 2006-2011 đạt 1.42%, tuy nhiên tỷ lệ giảm dần qua các năm trừ năm 2008 là năm có tỷ lệ sinh lời cao nhất 3.85%, sau đó giảm mạnh 1.91% và 1.03% tương ứng với năm 2009 và năm 2010 và 0.88% vào năm 2011. Ngân hàng ACB, VCB là một trong những ngân hàng có tỷ lệ sinh lời cao nhất, cao hơn mức bình quân của ngành. Đối với Techcombank, sức sinh lời của hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng đạt tỷ lệ thấp nhất 1.71% chứng tỏ hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Techcombank chưa phát triển. Điều này cho thấy sự phát triển của hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Techcombank về mặt chất lượng không có tăng trưởng mà giảm sút mạnh mẽ.

Tóm lại, thông qua đánh giá sức sinh lời của hoạt động kinh doanh ngoại tệ cho thấy sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam chưa đạt

được sự phát triển về chất lượng.

Bảng 2.17 Tỷ trọng thu nhập KDNT/Vốn chủ sở hữu của NHTM Việt Nam

Đơn vị tính: %

Ngân hàng	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TB
Agribank	4.97	0.64	1.7	-0.36	0.91	0.69	0.54
BIDV	1.41	1.20	5.87	1.18	1.19	1.29	1.55
VCB	2.44	2.62	4.05	5.54	2.76	4.12	3.70
Vietinbank	1.51	0.60	2.35	0.47	0.87	1.34	0.73
ACB	4.31	2.48	8.74	4.18	1.68	-1.35	3.09
Techcombank	0.43	0.69	0.39	0.66	-0.97	-5.58	-1.71
TB	2.25	1.44	3.85	1.91	1.23	0.88	1.42

(Nguồn Báo cáo thường niên các NHTM Việt Nam 2006-2011)

2.3.2.2. Nguyên nhân của những hạn chế

a. Nguyên nhân chủ quan

- *Tiềm lực vốn còn ở mức thấp*

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ đạt kết quả chưa cao do quy mô nguồn vốn kinh doanh còn ở mức hạn chế. Tỷ lệ vốn tự có so với tổng tài sản của NHTM Việt Nam bình quân trong thời kỳ 2006-2011 là 6.47%. Trong khi đó hệ số an toàn vốn theo quy định của NHNN là 8-9%

Bảng 2.18 Vốn tự có và tổng tài sản của NHTM Việt Nam

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Vốn tự có (tỷ VND)	30,440	55,911	70,707	83,608	111,072	146,054
Tổng TS (Tỷ VND)	764,089	1,014,410	1,225,177	1,529,789	1,922,586	2,256,224
Tỷ lệ (%)	3.98	5.51	5.77	5.47	5.78	6.47

(Nguồn Báo cáo thường niên của NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

Thêm vào đó, quy mô nguồn vốn tự có của NHTM Việt Nam ở mức thấp so với các ngân hàng khu vực và trên thế giới. Mức vốn tự có thấp là một nhân tố

ơ bản ảnh hưởng tới quy mô các giao dịch mua bán ngoại tệ của các NHTM Việt Nam.

Bảng 2.19 Vốn tự có và Tổng tài sản của một số ngân hàng năm 2010

Ngân hàng	Quốc gia	Đơn vị tính	Vốn tự có	Tổng tài sản có	% vốn tự có/tổng TS Có
1. Citi Bank	Malaysia	Triệu USD	3615475	37621647	9.6%
2. Bank of Mandiri	Indonesia	Tỷ IDR	38171	422008	9.04%
3. United Oversea Bank	Singapore	Triệu USD	21473	213778	10.4%
3. HSBC	Việt Nam	Triệu VND	4399808	47 826 055	9.2%
4. Mizuho	Nhật Bản	Tỷ JPY	98.1	160.8	61%

(Nguồn Báo cáo tài chính của các ngân hàng năm 2010)

Các NHTM Việt Nam phải tuân thủ quy định của Ngân hàng nhà nước về trạng thái ngoại hối, theo đó các NHTM chỉ được phép duy trì trạng thái ngoại hối không vượt quá +/-30% vốn tự có. Điều này khiến cho NHTM Việt Nam không dám mạo hiểm với các giao dịch lớn, hoặc nhiều giao dịch trong một ngày làm việc, vì như vậy khi thị trường có những biến động trái chiều khiến Ngân hàng sẽ rất dễ bị mất kiểm soát đối với trạng thái ngoại tệ của mình. Quy mô vốn tự có thấp khiến Ngân hàng phải từ bỏ nhiều cơ hội kinh doanh lớn. Đặc biệt khi tham gia thị trường quốc tế năng lực và khả năng cạnh tranh của NHTM Việt Nam bị hạn chế. Mặt khác, quy mô vốn tự có làm cho sức mạnh tài chính suy giảm và khả năng chống đỡ rủi ro còn yếu.

- *Nguồn nhân lực yếu cả về số lượng và chất lượng*

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ là hoạt động phức tạp, đòi hỏi cán bộ kinh doanh phải có trình độ chuyên môn sâu rộng cũng như phẩm chất nghề nghiệp. Tính chuyên nghiệp của đội ngũ kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam chưa cao do mô hình tổ chức bộ phận kinh doanh ngoại tệ chưa thật sự khoa học. Mặc dù bộ phận kinh doanh ngoại tệ được chia làm ba bộ phận nhưng chưa theo mô

hình chuẩn Front-Middle-Back. Các cán bộ thực hiện nghiệp vụ kinh doanh chưa thực hiện đầy đủ các thao tác về dự báo và nhận định thị trường định kỳ đầu ngày, đặc biệt còn thiếu những cán bộ thực hiện công tác kiểm soát rủi ro, có khả năng phân tích thị trường và nhận biết rủi ro.

- *Năng lực quản trị rủi ro của ngân hàng ở mức thấp*

Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ là nghiệp vụ phức tạp đòi hỏi kỹ năng và kinh nghiệm chuyên môn. Các NHTM Việt Nam cần hướng tới một mô hình quản trị rủi ro hiện đại. Các chuyên gia quản trị rủi ro của NHTM phải được đào tạo và tiếp cận mô hình rủi ro theo chuẩn quốc tế đồng thời phải có kinh nghiệm dày dặn về kinh doanh ngoại tệ. Bên cạnh đó, hệ thống công nghệ thông tin là công cụ đắc lực trong quản trị rủi ro thông qua việc cung cấp công cụ phân tích, lập báo cáo, kho dữ liệu về quản trị rủi ro. Tuy nhiên đối với NHTM Việt Nam, trong thời gian qua ba yếu tố: mô hình quản trị rủi ro, chuyên gia quản trị rủi ro và hệ thống thông tin đã được chú trọng nhưng sự phát triển của hệ thống chưa tương xứng với sự phát triển ngày càng đa dạng, phức tạp của rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ. Thêm vào đó quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ của NHTM theo kinh nghiệm và học hỏi một cách không hệ thống hoạt động quản trị rủi ro của các ngân hàng nước ngoài.

Ngoài ra việc quản trị rủi ro trong một số nghiệp vụ không hiệu quả như đối với giao dịch kỳ hạn một chiều khi có sự biến động về tỷ giá. Ngân hàng chưa có hạn mức giao dịch cho từng giao dịch viên hoặc khách hàng trong ngày và chưa có cơ chế giám sát và đánh giá hiệu quả của từng giao dịch để có biện pháp cảnh báo hay ngăn chặn trước khi thực hiện thanh toán.

Sự phụ thuộc quá lớn vào đồng USD trong các giao dịch ngoại tệ gây lên những áp lực cho ngân hàng trong công tác phòng chống rủi ro khi có biến động của tỷ giá do những ảnh hưởng tình hình kinh tế chính trị của nền kinh tế lớn nhất thế giới.

- *Khả năng khai thác, duy trì và phát triển khách hàng còn thấp*

Khách hàng có quan hệ với NHTM Việt Nam chủ yếu là các Công ty và các Tổng công ty có hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Vì vậy, doanh số hoạt động của khách hàng này lớn nên nhu cầu mua ngoại tệ tương đối nhiều. Tuy nhiên, đối tượng khách hàng này của NHTM Việt Nam ngày càng thu hẹp. Trong điều kiện hiện nay, nhiều khách hàng của NHTM Việt Nam chuyển sang mở tài khoản giao dịch ở các ngân hàng nước ngoài khác bởi vì nhiều ngân hàng nước ngoài có chức năng kinh doanh đối ngoại nên tìm cách thu hút khách hàng của NHTM Việt Nam. Thêm vào đó, các NHTM Việt Nam thiếu chiến lược marketing và các giải pháp thu hút khách hàng, chưa chú trọng nhiều đến các doanh nghiệp xuất nhập khẩu có quy mô vừa và nhỏ, các đối tượng khác.

Việc xây dựng hệ thống thông tin khách hàng của NHTM Việt Nam chưa đầy đủ, thiếu nhiều thông tin phục vụ quản trị của ngân hàng. Việc thiếu thông tin khách hàng trong quản trị ngân hàng nên việc cung ứng sản phẩm mới, các sản phẩm phái sinh của NHTM Việt Nam nhìn chung chưa dựa vào nhu cầu thị trường mà chỉ dựa vào khả năng cung ứng của ngân hàng đối với khách hàng. Do đó các sản phẩm phái sinh của NHTM Việt Nam được đưa ra không hiệu quả do chưa phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Ngoài ra, do thiếu thông tin về khách hàng và chưa thực hiện được phân loại khách hàng nên các NHTM Việt Nam chưa gắn với việc gia tăng khách hàng với việc sử dụng nhiều dịch vụ của ngân hàng, chưa có những đánh giá, phân loại khách hàng để có cơ sở cho việc xác định khách hàng mục tiêu và trên cơ sở phát triển các sản phẩm phái sinh phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

- *Các NHTM Việt Nam chưa xây dựng được mục tiêu phát triển kinh doanh ngoại tệ*

Do các NHTM Việt Nam chưa đưa ra mục tiêu cụ thể cho việc phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ, cũng như đề ra hệ thống các chỉ tiêu phát triển kinh doanh ngoại tệ như doanh số mua bán ngoại tệ, thu nhập hoạt động kinh doanh ngoại tệ, hệ số rủi ro vì vậy ngân hàng chưa chủ động phát huy được tiềm năng trong việc tìm biện pháp nhằm phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị

trường quốc tế. Mặt khác, sự phối hợp đồng bộ trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ với các hoạt động khác của ngân hàng như tín dụng, thanh toán quốc tế chưa hợp lý, bộc lộ nhiều bất cập... vì vậy các NHTM Việt Nam chưa xây dựng chính sách khách hàng một cách hiệu quả. Do đó doanh số mua bán ngoại tệ của NHTM Việt Nam chưa có sự tăng trưởng mạnh mẽ và do vậy tác động tới thu nhập hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

b. Nguyên nhân khách quan

Thứ nhất, Môi trường hoạt động của ngân hàng chưa ổn định, nhiều biến động bất lợi cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ cần có nền tảng là thị trường ngoại hối. Trong khi đó thị trường ngoại hối Việt Nam có những diễn biến phức tạp. Trong năm 2009, tỷ giá biến động thất thường, đặc biệt sau khi NHNN thực hiện nới rộng biên độ tỉ giá lên $\pm 5\%$ khiến cho tỉ giá ngoại tệ liên ngân hàng đã có đợt tăng đột biến. Sang năm 2010, giá USD/VND lại giảm nhẹ và tiếp tục dao động quanh mức 18.479 đồng/USD cho đến giữa tháng 2/2010. Nguyên nhân là do nguồn cung USD có thể tăng từ nguồn vốn đầu tư trực tiếp; từ vốn hỗ trợ phát triển chính thức; từ vốn đầu tư gián tiếp; từ nguồn kiều hối từ Việt kiều và từ lao động làm việc ở nước ngoài gia tăng; nguồn thu từ khách quốc tế đến Việt Nam gia tăng trở lại; kim ngạch xuất khẩu chuyển từ tăng trưởng âm (-) sang tăng trưởng dương (+)... Tuy nhiên đến cuối năm 2010, thị trường ngoại hối Việt Nam rơi vào tình trạng căng thẳng khi cầu ngoại tệ quá lớn, trong khi nguồn cung lại khan hiếm. Một lần nữa tỷ giá USD/VND tăng mạnh.

Năm 2011 là năm đánh dấu khá nhiều thay đổi trên thị trường tài chính tiền tệ ở Việt Nam. Việc NHNN hạn chế cho vay bằng ngoại tệ đối với việc nhập khẩu hàng hóa không thiết yếu trong khi đó nhu cầu mua ngoại tệ của các doanh nghiệp gia tăng nhằm trả nợ cho các khoản vay từ đầu năm 2011. Thêm vào đó tỷ giá bình quân liên ngân hàng tăng 175 đồng sau 14 lần điều chỉnh của NHNN. Cung ngoại tệ giảm sút mạnh do doanh nghiệp không muốn bán ngoại tệ cho

ngân hàng khi niềm tin đồng nội tộ chưa cao.

Như vậy những biến động của thị trường ngoại hối đã tác động trực tiếp tới hoạt động kinh doanh ngoại tộ của NHTM Việt Nam, làm cho thu nhập kinh doanh ngoại tộ của NHTM Việt Nam giảm sút tới 38.9% trong năm 2009, và tiếp tục giảm trong năm 2010 là 27.9%. Thêm vào đó, trên thị trường ngoại hối của Việt Nam hiện nay chưa có các nhà môi giới chuyên nghiệp nhằm tạo điều kiện để giúp cho cung cầu ngoại hối gặp nhau. Chức năng môi giới do sở giao dịch của Ngân hàng nhà nước đảm nhiệm.

Thứ hai, diễn biến của nền kinh tế thế giới và trong nước tác động kinh doanh ngoại tộ của NHTM Việt Nam

Điểm nổi bật của nền kinh tế thế giới trong giai đoạn 2006-2011 là sự tăng trưởng nóng của nền kinh tế thế giới nên đỉnh cao vào năm 2007 và sau đó rơi vào cuộc đại suy thoái. Tốc độ tăng trưởng thương mại bắt đầu giảm dần từ năm 2008. Dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài mang tính ngắn hạn và bất ổn hơn. Tăng trưởng nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn 2006-2011 có dấu hiệu chậm lại, những bất ổn vĩ mô bắt đầu tích tụ và bộc lộ. Điển hình là chính sách kích thích kinh tế thông qua nới lỏng tín dụng bắt nguồn từ những năm đầu của thập niên 2000 để chống lại đà suy giảm tăng trưởng đã tích tụ là nguyên nhân gây ra lạm phát cao bộc phát từ giữa năm 2007. Thêm vào đó việc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới đã mở ra một thời kỳ sâu rộng khiến cho giao lưu và đầu tư quốc tế tăng vọt dẫn đến bất ổn do dòng vốn đầu tư tăng mạnh khiến cho việc kiểm soát vĩ mô trở nên lúng túng. Trước tác động của tình hình suy giảm kinh tế thế giới, cùng với các thị trường vàng, bất động sản, chứng khoán thì thị trường ngoại tộ cũng biến động liên tục, gây ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh ngoại tộ của ngân hàng.

- *Thứ ba, do thâm hụt cán cân thương mại*

Hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp đã được cải thiện đáng kể từ năm 2006. Kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam có sự tăng trưởng liên

tục qua các năm. Tuy nhiên cán cân thương mại của Việt Nam thường xuyên thâm hụt. Đỉnh cao là năm 2008, với mức là 18028.7 triệu USD. Sau đó mức thâm hụt này có sự giảm sút nhưng vẫn ở mức cao, trên 12000 triệu USD. Tuy nhiên xét về tỷ lệ thâm hụt thì mức thâm hụt năm 2007 là cao nhất 180%, và thấp nhất là năm 2006, trừ hai năm 2010-2011, mức thâm hụt cán cân thương mại giảm lần lượt là 1.89% và 0.71%. Điều này cho thấy, cung cầu trên thị trường ngoại hối có sự mất cân đối, cầu ngoại tệ thường xuyên lớn hơn cung ngoại tệ, do đó áp lực lên tỷ giá làm cho tỷ giá tăng, qua đó tác động tới hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

Bảng 2.20 Cán cân thương mại của Việt Nam thời kỳ 2006-2011

Đơn vị tính : triệu USD

Năm	Tổng giá trị XNK (Tr.USD)	Giá trị xuất khẩu (Tr.USD)	Giá trị nhập khẩu (Tr.USD)	Cân đối (Tr.USD)	Tăng/giảm (%)
2006	84717.3	39826.2	44891.1	-5064.9	+17.4
2007	111326.1	48561.4	62764.7	-14203,3	+180
2008	143398.9	62685.1	80713.8	-18028.7	+26.9
2009	127045.1	57096.3	69948.8	-12852.5	-28.7
2010	156993	72191.9	84801.2	-12609.3	-1.89
2011	222798	105139	117659	-12520.0	-0.71

(Nguồn Tổng cục thống kê 2006-2011)

Thứ tư, do phương pháp công bố tỷ giá của NHNN còn chưa hợp lý

Ngân hàng nhà nước mới chỉ công bố tỷ giá của USD/VND. Các ngoại tệ khác hầu như không có các quy định về quản lý giao dịch. Đây yếu tố cản trở sự phát triển đa dạng của thị trường ngoại hối và tất yếu tác động đến hoạt động kinh doanh của NHTM Việt Nam.

Thứ năm, các quy định của NHNN trong lĩnh vực kinh doanh ngoại tệ còn chưa phù hợp. Ngân hàng nhà nước quy định biên độ giao động tỷ giá USD/VND không vượt quá 1%, trong khi đó đối với các ngoại tệ khác thì Ngân

hàng nhà nước không quy định. Thêm vào đó, NHNN rất chậm trong việc điều chỉnh lãi suất trần VND hoặc lãi suất ngoại tệ dẫn đến một khoảng chênh lệch về lãi suất tiền gửi giữa VND và ngoại tệ. Kết quả là biến động nguồn vốn VND và nguồn vốn ngoại tệ lúc thừa lúc thiếu, ảnh hưởng không nhỏ đến quan hệ cung cầu ngoại tệ và tỷ giá hối đoái theo chiều hướng bất lợi cho kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

Các cơ chế về cho vay ngoại tệ như quy định về thời hạn cho vay, đối tượng cho vay, tổ chức cho vay chưa thật gắn với thời hạn sử dụng vốn hợp lý của doanh nghiệp vay dẫn đến gây căng thẳng cho doanh nghiệp trong nghĩa vụ trả nợ, làm cho nhiều doanh nghiệp phải chịu nợ quá hạn với lãi suất cao và không kịp hoàn tất chu kỳ kinh doanh trong điều kiện biến động bất lợi về tỷ giá. Các quy định về trạng thái ngoại hối của ngân hàng cần có sự thay đổi. Quy định giới hạn trạng thái ngoại tệ dựa trên cơ sở tỷ lệ phần trăm so với vốn tự có, nhưng lại có sự khác nhau trong cách tính vốn tự có: theo Luật tổ chức các tổ chức tín dụng vốn tự có là vốn điều lệ cộng với các quỹ như quỹ bổ sung vốn điều lệ, quỹ dự phòng đặc biệt, quỹ hình thành từ lợi nhuận cổ phần không chia hết được giữ lại...; còn theo hướng dẫn của cơ quan chủ quản là NHNN, vốn tự có chỉ gồm vốn điều lệ cộng với quỹ bổ sung vốn điều lệ. Điều này gây bất lợi cho các NHTM Việt Nam vì việc tính vốn tự có theo hướng dẫn của NHNN thấp hơn nhiều so với thực tế dẫn tới khoảng dao động về trạng thái ngoại tệ giảm. Hơn nữa, thị trường ngoại hối nước ta với tính thanh khoản thấp, đáp ứng nhu cầu mua ngay, bán ngay một lượng ngoại tệ lớn là yếu kém. Việc bán ngoại tệ của NHNN để đáp ứng nhu cầu ngoại tệ hợp lý của ngân hàng là hết sức hạn chế. Vì vậy, đối với NHTM Việt Nam trong một số thời điểm để đảm bảo đủ nguồn ngoại tệ đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp NHTM Việt Nam phải huy động ngoại tệ từ trước. Chính hoạt động này đã tạo ra sự sai lệch giữa cung và cầu ngoại tệ trên thị trường.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Qua việc nghiên cứu thực trạng của NHTM Việt Nam trong thời gian qua có thể rút ra những kết luận:

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam có những bước phát triển đáng kể. Doanh số mua bán ngoại tệ gia tăng về quy mô, với mức năm sau cao hơn năm trước, tính chung cho cả thời kỳ 2006-2011 doanh số mua bán ngoại tệ đã phát triển ở mức gia tăng 11.54%/năm. Thu nhập của hoạt động kinh doanh ngoại tệ cũng đạt mức phát triển cao, chiếm tỷ trọng đáng kể trong lợi nhuận của ngân hàng, bình quân 8.8%/năm. Các nghiệp vụ kinh doanh được mở rộng và phát triển đáp ứng nhu cầu tối đa của khách hàng, đóng góp trong sự phát triển chung của ngân hàng cũng như của nền kinh tế. Tuy nhiên so với yêu cầu của sự phát triển thì hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam còn nhiều hạn chế: các giao dịch ngoại tệ chủ yếu vẫn là giao dịch giao ngay chiếm tỷ trọng lớn, cơ cấu ngoại tệ kinh doanh chưa cân đối. Các nghiệp vụ phái sinh đã từng bước được sử dụng nhưng ở mức độ hạn chế. Nguyên nhân của những hạn chế trên là do môi trường hoạt động của ngân hàng chưa thật sự có hiệu quả. Các yếu tố khác như thói quen với các giao dịch mới, các quy định của Ngân hàng Nhà nước đã là những cản trở sự phát triển các nghiệp vụ phái sinh của ngân hàng. Nguồn nhân lực cho phân tích thị trường chiếm tỷ trọng thấp, vì vậy các cơ hội kinh doanh cho ngân hàng còn bỏ lỡ, chưa được khai thác. Các yếu tố công nghệ ngân hàng, quy mô nguồn vốn là những yếu tố cản trở sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam

Vì vậy muốn hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam có vị trí và tầm quan trọng trong tổng thể hoạt động của một NHTM hiện đại trong thế kỷ 21, tất cả những hạn chế trên trong hoạt động kinh doanh đòi hỏi cần phải giải quyết, khắc phục bởi chính NHTM, sự hỗ trợ Ngân hàng nhà nước và các cơ quan của Chính phủ.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI TỆ TRÊN THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

3.1. Những thuận lợi và khó khăn đối với hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam

3.1.1. Những thuận lợi

3.1.1.1. Tình hình kinh tế xã hội

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các tổ chức tín dụng nói chung và của các NHTM Việt Nam nói riêng có sự quản lý và điều tiết của ngân hàng nhà nước. Hoạt động này chịu ảnh hưởng rất lớn của tình hình kinh tế vĩ mô của đất nước, đặc biệt là các chỉ số quan trọng như chỉ số tỷ giá, lãi suất, lạm phát, thu nhập quốc dân, tốc độ tăng trưởng... Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam xuất phát chủ yếu từ việc đáp ứng cầu của các doanh nghiệp, đặc biệt các doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Theo số liệu công bố chính thức của Tổng cục Thống kê về tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong năm 2011, tổng sản phẩm quốc nội (GDP), tính theo giá thực tế, đạt 2535 nghìn tỷ đồng. Con số này tương đương khoảng 122 tỷ USD (tính theo tỷ giá liên ngân hàng ngày 30/12/2010), nhiều hơn so với năm 2010 khoảng 17.4 tỷ USD. Nếu so sánh theo kỳ gốc (năm 1994), tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam trong năm 2011 đạt khoảng 5.89% so với năm 2010. Tốc độ tăng trưởng cũng tăng dần đều theo các quý và cao nhất vào quý IV năm 2011 (khoảng 6.1%).

Về cơ cấu ngành, khu vực công nghiệp và xây dựng tăng mạnh nhất (5.53%), dịch vụ tăng 6.99% trong khi nông nghiệp chỉ tăng khoảng 4%.

Môi trường kinh doanh của Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực trong ba lĩnh vực: thành lập doanh nghiệp, cấp giấy phép xây dựng và vay vốn tín dụng. Môi trường vĩ mô chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến năng lực của các doanh nghiệp, ảnh hưởng thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Năm 2011, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đăng ký đạt 14.7 tỷ USD chỉ bằng 73,4% so với

năm 2010 (18.3 tỷ USD).

Tình hình xuất nhập khẩu năm 2011, tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam ước đạt 96.3 tỷ USD tăng 33.3% so với năm 2010, về giá trị kim ngạch xuất khẩu tăng 24.1 tỷ USD. Năm 2011 là năm thành công của các doanh nghiệp xuất khẩu có vốn đầu tư nước ngoài đạt 56.4 tỷ USD (tính cả dầu thô) tăng 39.3% so với năm 2010 và chiếm 54,2% tổng kim ngạch của cả nước.

Về nhập khẩu năm 2011 của cả nước ước đạt 105.8 tỷ USD, tăng 24.7% so với năm 2010, về giá trị tương đương tăng 21.8 tỷ USD, trong đó doanh nghiệp trong nước nhập khẩu 58 tỷ USD chiếm 32.2% tổng kim ngạch tăng 21.2% so với năm 2010, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhập khẩu 47.8 tỷ USD chiếm 67.8% tổng kim ngạch và tăng 29.2% so với năm 2010. Nhập siêu cả nước ước đạt khoảng 9.5 tỷ USD, thấp hơn so với 2010 là 2.8 tỷ USD. Mức nhập siêu của năm 2011 là mức thấp nhất trong vòng 5 năm qua và là năm có tỷ lệ nhập siêu so với kim ngạch xuất khẩu thấp nhất kể từ năm 2002.

Như vậy, với tình hình kinh tế xã hội thuận lợi, nguồn vốn đầu tư nước ngoài gia tăng, sự phát triển hoạt động xuất nhập khẩu kéo theo là các quan hệ thanh toán quốc tế ngày càng phát triển thì việc phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng có nhiều triển vọng.

3.1.1.2. Những đổi mới trong chính sách quản lý ngoại hối

Những đổi mới trong chính sách quản lý ngoại hối của chính phủ và NHNN đã tạo những điều kiện thuận lợi cho phát triển kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam. Trong năm 2011, theo chỉ đạo của Chính Phủ, NHNN điều hành thị trường ngoại hối và tỷ giá một cách chủ động, linh hoạt, phù hợp với tình hình cung-cầu ngoại tệ, bảo đảm tăng tính thanh khoản của thị trường, khuyến khích xuất khẩu, giảm nhập siêu, cải thiện cán cân thanh toán quốc tế và góp phần tăng dự trữ ngoại hối. Thêm vào đó, NHNN thực hiện điều chỉnh biên độ dao động của tỷ giá và điều chỉnh tăng tỷ giá bình quân liên ngân hàng đã tạo điều kiện đưa tỷ giá giao dịch của các tổ chức tín dụng phản ánh sát hơn cung

cầu ngoại tệ trên thị trường. Việc thu hẹp biên độ tỷ giá đã nhằm hạn chế bớt những biến động quá lớn của tỷ giá giao dịch trong ngày, góp phần giảm thiểu những hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như các tổ chức tín dụng, đồng thời vẫn đảm bảo mục tiêu điều hành chủ động, linh hoạt như chỉ đạo của Chính phủ. Đồng thời, Ngân hàng nhà nước kiểm soát được thị trường ngoại hối tự do có những tác động tích cực đến giao dịch ngoại hối của hệ thống ngân hàng thương mại.

3.1.1.3. Hoạt động của thị trường ngoại tệ liên ngân hàng

Thị trường ngoại tệ liên ngân hàng là thị trường nơi diễn ra các giao dịch giữa Ngân hàng Nhà nước Việt Nam với các tổ chức tín dụng được phép kinh doanh ngoại tệ và giữa các tổ chức tín dụng được phép kinh doanh ngoại tệ với nhau. Các thành viên tham gia thị trường ngoại tệ liên ngân hàng thực hiện mua bán ngoại tệ theo các phương thức, loại hình nghiệp vụ giao dịch trên cơ sở các thoả thuận, cam kết giữa các bên theo thông lệ quốc tế và phù hợp với quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Sự phát triển của thị trường ngoại tệ liên ngân hàng đã có những đóng góp sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng:

- Hình thành thị trường mua bán ngoại tệ giữa các tổ chức tín dụng được phép kinh doanh ngoại tệ, làm cân bằng cung cầu ngoại tệ trên thị trường. Điều này phản ánh hiệu quả hoạt động của thị trường, đáp ứng nhu cầu ngoại tệ của ngân hàng, phục vụ cho hoạt động thanh toán quốc tế, đầu tư quốc tế, cải thiện cán cân thanh toán quốc tế.

- Thông qua các giao dịch trên thị trường, các NHTM Việt Nam có chính sách tỷ giá thích hợp với thực tiễn và cân bằng trạng thái ngoại hối của ngân hàng, góp phần giảm thiểu những rủi ro những biến động của tỷ giá và gia tăng lợi nhuận cho ngân hàng, ổn định tỷ giá, giảm sự chênh lệch giữa tỷ giá bình quân liên ngân hàng với tỷ giá trên thị trường tự do.

3.1.1.4. Tình hình tài chính khu vực và thế giới

Năm 2009 là lúc mà tổng sản lượng thường niên của thế giới lần đầu tiên bị tụt giảm kể từ thời đại suy thoái hồi thập niên 1930. Sang năm 2010, nền kinh tế thế giới đã có sự tăng trưởng trở lại nhưng vẫn ở mức thấp. Tại Châu Âu, một phần châu lục này lâm vào tình trạng ngày càng tồi tệ, khủng hoảng nợ ở Hy Lạp, rồi tiếp đến là Ireland. Với Hoa Kỳ thì mức thâm hụt thương mại không lồ với Trung Quốc vẫn chưa được cải thiện.

Kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam ngày càng có sự liên quan chặt chẽ với nhau do mức độ hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta ngày càng sâu rộng. Tình hình thế giới biến động mạnh mẽ và liên tục đảo chiều khiến ảnh hưởng đáng kể tới hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam. Hiện nay các NHTM Việt Nam có một lượng ngoại tệ lớn ở nước ngoài. Vì vậy, các NHTM Việt Nam quan tâm hơn đến việc sử dụng các công cụ phái sinh, hạn chế tới mức thấp nhất tác động từ biến động của tỷ giá.

3.1.1.5. Yếu tố nội tại của các NHTM Việt Nam

Các NHTM Việt Nam tuy đa số có quy mô nhỏ và vừa nhưng vẫn có những ngân hàng lớn đủ điều kiện về vốn, trình độ tham gia vào hoạt động kinh doanh ngoại tệ như VCB, BIDV. Các NHTM có nguồn vốn ngoại tệ lớn đã giúp được ngân hàng mở rộng hoạt động kinh doanh chiếm lĩnh thị trường, có thể đáp ứng cầu về ngoại tệ của khách hàng như các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

Một yếu tố thuận lợi cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam là các NHTM Việt Nam có lượng khách hàng lớn là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu. Những khách hàng này có mối quan hệ lâu dài với ngân hàng. Thông qua lợi thế này các NHTM Việt Nam có thể tiếp tục tìm kiếm khách hàng, thu hút nhiều khách hàng hơn nữa đến với ngân hàng. Bên cạnh đó, uy tín của Ngân hàng cũng là yếu tố thuận lợi trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam. Với khả năng đáp ứng cao các nhu cầu của khách hàng, tốc độ xử lý các giao dịch nhanh, các NHTM Việt Nam đã tạo được sức

hút đối với doanh nghiệp, với khách hàng. Trên thị trường quốc tế, NHTM Việt Nam đã tạo lập uy tín đáng kể về chất lượng dịch vụ, khả năng phục vụ khách hàng, đã từng được bình chọn là ngân hàng có chất lượng dịch vụ tốt nhất của Việt Nam.

Công nghệ ngân hàng hiện đại của các NHTM Việt Nam đã được đưa vào sử dụng, phục vụ kịp thời việc cung cấp thông tin, phục vụ công tác quản lý kinh doanh. Bám sát nhu cầu của thị trường để sử lý linh hoạt các tình huống, tránh tổn thất cho ngân hàng.

3.1.2. Những khó khăn

Trong năm 2010 tình hình kinh tế xã hội vẫn còn ở mức hạn chế. Tăng trưởng kinh tế tuy đã vượt qua mức độ suy giảm nhưng chưa thật sự dựa trên cơ sở năng suất lao động xã hội và nâng cao hiệu quả nên tăng trưởng chưa thật vững chắc, chất lượng, hiệu quả của tăng trưởng chưa cao.

Việc mở cửa thị trường ngân hàng làm cho mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng trở nên gay gắt đặc biệt là các ngân hàng nước ngoài với trình độ công nghệ hiện đại, trình độ nguồn nhân lực có chất lượng cao, có kinh nghiệm đã tạo ra sức ép rất lớn đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ là hoạt động có tính truyền thống và thế mạnh của các ngân hàng nước ngoài.

Các NHTMNN trong đó có VCB là một trong những ngân hàng sớm có hoạt động kinh doanh ngoại tệ, có tỷ trọng doanh số kinh doanh hoạt động này ở mức độ cao. Vì vậy, NHTM Việt Nam luôn bị áp lực cạnh tranh gay gắt với ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh. Thêm vào đó những biến động không ngừng trên thị trường thế giới cùng với những diễn biến bất thường về cung cầu ngoại tệ đẩy NHTM Việt Nam vào khó khăn thách thức lớn.

Một vấn đề khó khăn của các NHTM Việt Nam hiện nay là tiềm lực tài chính. Tiềm lực tài chính thể hiện qua vốn tự có và kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Vốn tự có là khoản dùng để bù đắp rủi ro, là điều kiện để đảm

bảo an toàn trong hoạt động của ngân hàng, tạo uy tín và niềm tin trong công chúng. Nếu tính theo thông lệ quốc tế tỷ trọng vốn tự có phải chiếm tối thiểu 8% tổng tài sản có. Ở Việt Nam, theo thông tư 13/2010/TT-NHNN, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR) là 9%. Đối chiếu với tiêu chuẩn về tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu các NHTM Việt Nam chỉ vừa đủ mức quy định. Đối với kết quả kinh doanh của các Ngân hàng thể hiện thông qua chỉ tiêu thu nhập của hoạt động kinh doanh ngoại tệ và lợi nhuận của ngân hàng đã phân tích chương 2, tuy nhiên sự tăng trưởng về thu nhập và lợi nhuận của các ngân hàng không ổn định, thậm chí có năm tăng trưởng âm. Đây là hạn chế trong việc bổ sung nguồn vốn kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng và do đó hạn chế sự phát triển an toàn và ổn định trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

- Năng lực quản lý của NHTM Việt Nam chưa tiếp cận với công nghệ hiện đại. Các nhà quản lý của các NHTM Việt Nam cố gắng tiến cận với sự tiến bộ của thế giới nhưng sự đổi mới còn chậm chạp so với những biến đổi nhanh chóng của công cụ và cách thức quản lý mới. Điều quan trọng nhất là sự đổi mới thực sự trên cơ sở điều hành bằng công nghệ quản lý ngân hàng hiện đại.

- Môi trường pháp lý của hoạt động kinh doanh ngoại tệ chưa hoàn thiện, cần xây dựng khung pháp lý hoàn chỉnh, nói lỏng vai trò điều hành của Nhà nước vào thị trường, hoàn thiện chế độ quản lý ngoại hối. Đây là yếu tố bất lợi cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam.

3.2. Chiến lược phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam.

3.2.1. Chiến lược phát triển dịch vụ của NHTM Việt Nam đến năm 2010 và định hướng 2020 [4], [29]

Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 của NHNN đã được Chính phủ phê duyệt theo quyết định số 112/2006/QĐ-TTg bao gồm các nội dung sau :

- Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng nhằm thực hiện mục tiêu, định hướng kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2006-2010 và chiến lược phát triển ngành ngân hàng đến năm 2010 và định hướng đến 2020.

- Phát triển dịch vụ ngân hàng gắn liền với tăng cường năng lực cung cấp dịch vụ ngân hàng trên cơ sở đổi mới toàn diện và đồng bộ hệ thống ngân hàng (NHNN và các TCTD), đồng thời đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

- Bảo đảm an toàn và hiệu quả hoạt động của từng TCTD, toàn bộ hệ thống ngân hàng và nền kinh tế.

- Hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng truyền thống, đồng thời chủ động mở rộng các dịch vụ ngân hàng mới.

- Phát triển dịch vụ ngân hàng là nội dung quan trọng trong chiến lược kinh doanh của các TCTD và là mục tiêu trong chính sách quản lý, giám sát của NHNN. Các TCTD chủ động nghiên cứu và triển khai các dịch vụ ngân hàng theo nhu cầu thị trường, không trái với pháp luật và phù hợp với năng lực của TCTD.

- Chính sách phát triển dịch vụ ngân hàng hướng tới mở rộng khả năng "cung" dịch vụ ngân hàng, đồng thời góp phần kích "cầu" về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế: Thông qua uy tín và thương hiệu của TCTD; Nhân lực có trình độ cao; Công nghệ kỹ thuật hiện đại; Quản trị ngân hàng theo chuẩn mực quốc tế; Tài chính của các TCTD lành mạnh.

3.2.2. Chiến lược phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của NHTM Việt Nam

Chiến lược phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của NHTM Việt Nam về lâu dài bao gồm các nội dung [29]:

- Tập trung các nguồn ngoại tệ vào hệ thống ngân hàng để đáp ứng tốt nhất các nhu cầu chính đáng, hợp pháp về ngoại tệ của các doanh nghiệp và cá nhân. Bảo đảm quyền sở hữu, mua, bán và sử dụng ngoại tệ của các doanh nghiệp và

cá nhân theo quy định của pháp luật.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức, cá nhân tiếp cận thị trường ngoại hối và các dịch vụ ngoại hối. Các TCTD triển khai các dịch vụ quản lý rủi ro và các nghiệp vụ mới về ngân hàng đầu tư và kinh doanh tiền tệ, đặc biệt là các nghiệp vụ phái sinh tiền tệ, lãi suất, tỷ giá (giữa VND và các loại ngoại tệ; giữa các loại ngoại tệ, kể cả vàng) trên thị trường tài chính trong nước và quốc tế.

Trong giai đoạn 2012-2015 các NHTM Việt Nam cần tập trung hoàn thành các mục tiêu ưu tiên như sau:

- Để phát triển kinh doanh ngoại trên thị trường quốc tế cần thiết lập bộ phận nghiên cứu trạng thái hối đoái quốc tế của ngân hàng nhằm đưa ra những chiến lược và dự đoán sự biến động các loại tỷ giá của các ngoại tệ mạnh như USD/JPY, EUR/USD, USD/AUD... Việc nắm bắt thông tin chính xác và kịp thời là điều kiện tiên quyết khi kinh doanh ngoại tệ và đem lại hiệu quả cho việc quản lý trạng thái ngoại hối.

- Ngân hàng cần có chính sách thu hút tối đa việc luồng kiều hối, đa dạng hóa các hình thức thu hút kiều hối qua ngân hàng, qua tài khoản của các tổ chức cá nhân, đẩy mạnh quan hệ hợp tác với nước ngoài, nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng như chuyển nhanh, chuyển trả trực tiếp, giảm chi phí chuyển tiền, đơn giản các thủ tục nhận tiền, mạng lưới chi trả rộng khắp. Cùng với quá trình tăng cường các tiện ích trong quản lý ngoại hối, cần hạn chế tín dụng ngoại tệ, đặc biệt tín dụng ngoại tệ ngắn hạn. Bên cạnh đó, các ngân hàng thực hiện chính sách chi tiêu ngoại tệ trên tài khoản ở nước ngoài, nếu chi tiêu trong nước thực hiện bằng tiền VND theo tỷ giá hiện hành.

- Bên cạnh các các nghiệp vụ kinh doanh chênh lệch, thu lợi nhuận qua hoạt động xuất nhập khẩu, các giao dịch hoán đổi, các NHTM Việt Nam sẽ tích cực tham gia trên thị trường quốc tế với các giao dịch kỳ hạn, hợp đồng quyền chọn nhằm đa dạng hóa các nghiệp vụ kinh doanh.

- Trong ngắn hạn, các NHTM Việt Nam cần gia tăng huy động vốn ngoại

tệ trên thị trường quốc tế bình quân 20%/năm, thu nhập hoạt động kinh doanh ngoại tệ tăng bình quân năm 15%. Tổ chức tốt cơ cấu và hệ thống kinh doanh ngoại tệ theo chuẩn mực của ngân hàng hiện đại. Tăng cường đào tạo, đào tạo lại và tuyển dụng mới cán bộ, tạo lập nguồn nhân lực chất lượng cao của ngân hàng, đáp ứng nhu cầu phát triển và nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Đặc biệt, các NHTM Việt Nam cần tìm kiếm cơ hội kinh doanh an toàn thông qua đó có nhiều cơ hội tiếp xúc với thị trường tài chính quốc tế, nhằm nâng cao uy tín của ngân hàng trên thị trường trong nước và quốc tế.

- Phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế trên cơ sở thu nhập cao gắn liền với bảo toàn nguồn vốn của ngân hàng. Do đó trong các giao dịch, các nghiệp vụ đảm bảo giải quyết hài hòa giữa sự an toàn về nguồn vốn, sự an toàn về khả năng thanh toán giữa các nguồn thu, mức lợi nhuận và khả năng thích ứng trước những biến động của thị trường. Bên cạnh đó, sự phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng là các biện pháp đề phòng và hạn chế những rủi ro, những tổn thất có thể xảy ra đối với ngân hàng, khách hàng và cho cả nền kinh tế. Đồng thời sự phát triển kinh doanh của ngân hàng trên mục tiêu hiệu quả của nền kinh tế quốc dân, đảm bảo các tỷ lệ phát triển và tốc độ phát triển phù hợp.

3.3. Các giải pháp nhằm phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

3.3.1. Nhóm giải pháp về nghiệp vụ

3.3.1.1. Đa dạng hóa các loại ngoại tệ kinh doanh

Hiện nay, đồng USD là đồng tiền được sử dụng chủ yếu trong giao dịch ngoại thương. Do vậy trong hoạt động mua, bán, cho vay, huy động, dự trữ và thanh toán quốc tế của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cũng như các ngân hàng thương mại đều sử dụng đồng tiền này.

Trong điều kiện thương mại quốc tế ngày càng phát triển, Việt Nam thực

hiện đa phương hóa và đa dạng hóa các hoạt động kinh tế đối ngoại thì việc sử dụng chủ yếu một ngoại tệ như hiện nay đã ảnh hưởng không nhỏ đến sự mở rộng giao lưu kinh tế, hàng hóa, dịch vụ với nhiều nước trên thế giới, các NHTM Việt Nam cũng không nằm ngoài tình trạng mất cân đối ngoại tệ như trên. Trên thực tế những ngoại tệ như GBP, JPY, AUD, CAD, EUR vẫn được sử dụng trong giao dịch nhưng đồng USD vẫn là ngoại tệ chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ cũng như cơ cấu dự trữ ngoại tệ của các NHTM Việt Nam. Do vậy, khi tỷ giá của USD thay đổi thì hoạt động kinh doanh ngoại tệ cũng bị ảnh hưởng lớn, thu nhập hoạt động kinh doanh ngoại tệ sẽ bị phụ thuộc vào sự tăng, giảm của tỷ giá. Tuy nhiên, để đa dạng hóa các loại ngoại tệ kinh doanh, các NHTM Việt Nam thiết lập được một cơ cấu ngoại tệ hợp lý, tránh phụ thuộc vào đồng USD. Ngoài ra để đa dạng hóa danh mục ngoại tệ các NHTM cần chủ động tìm kiếm những khách hàng có nhu cầu về các loại ngoại tệ này hoặc có thể nghiên cứu dự báo sự biến động của tỷ giá để thực hiện đầu cơ ngoại tệ, đưa ra các quyết định mua bán ngoại tệ cho phù hợp

Vì việc đa dạng hóa các loại ngoại tệ trong kinh doanh cũng là một trong những biện pháp phòng chống rủi ro về tỷ giá, tránh phụ thuộc quá nhiều vào đồng USD, thích nghi được với những biến động bất thường về tỷ giá. Mặt khác, việc kinh doanh nhiều loại ngoại tệ khác đồng USD cũng là một phương pháp tăng thu nhập trong kinh doanh ngoại tệ vì chênh lệch giữa tỷ giá bán ra mua vào các loại ngoại tệ này lớn hơn nhiều so với đồng USD. Chênh lệch giữa tỷ giá bán ra, mua vào của đồng USD dao động khoảng 1% thì dao động của tỷ giá bán ra, mua vào của các ngoại tệ như GBP, EUR khoảng 1-2%. Đồng thời, khi đồng USD giảm giá so với các ngoại tệ khác thì việc đa dạng hóa các loại ngoại tệ cũng sẽ lợi hơn rất nhiều. Mặt khác, khi Việt Nam tham gia vào WTO, quan hệ thương mại của Việt Nam được mở rộng ra nhiều nước trên thế giới như EU, Nhật, Singapore nên việc đa dạng hóa ngoại tệ sẽ tạo điều kiện cho các NHTM Việt Nam đáp ứng tốt hơn nhu cầu thanh toán của những nhà đầu tư đến từ các

quốc gia này.

Do vậy, để phát triển có hiệu quả kinh doanh ngoại tệ thì một trong những giải pháp mà các NHTM Việt Nam có thể sử dụng linh hoạt đó là đa dạng hóa các loại ngoại tệ kinh doanh.

3.3.1.2. Mở rộng, đa dạng hóa các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ

Thực trạng cơ cấu các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam chưa cân đối, chỉ thực hiện các giao dịch giao ngay, giao dịch kỳ hạn và giao dịch quyền chọn chiếm tỷ trọng thấp. Vì vậy việc mở rộng đa dạng hóa các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ sẽ giúp các NHTM Việt Nam mở rộng quy mô kinh doanh, tạo sự tăng trưởng cả về lượng và chất trong hoạt động kinh doanh này, đồng thời hỗ trợ các nghiệp vụ khác, góp phần vào sự phát triển chung của các NHTM Việt Nam.

Để thực hiện việc mở rộng các giao dịch kinh doanh ngoại tệ là hướng vào các doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu có lượng chu chuyển ngoại tệ tương đối lớn, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu chịu tác động đáng kể của biến động tỷ giá. Đồng thời hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp được thực hiện qua hợp đồng, có kế hoạch về lượng ngoại tệ, về kỳ hạn vì vậy phù hợp với việc áp dụng các nghiệp vụ phòng chống rủi ro tỷ giá.

Giải pháp phát triển các giao dịch kinh doanh ngoại tệ cụ thể:

Thứ nhất là tăng cường hoạt động trên thị trường giao ngay. Ngân hàng có thể thu lãi từ chênh lệch tỷ giá mua vào và bán ra. Đây là nguồn thu ổn định trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng hiện nay cũng như sau này. Vì vậy các NHTM Việt Nam cần phải xây dựng uy tín của mình đối với khách hàng, luôn lựa chọn giá thích hợp để các giao dịch có thể thực hiện được. Một cách tạo ra nguồn thu của ngân hàng là tạo ra trạng thái thừa ngoại tệ, chờ giá tăng và bán ra kiếm lời. Tuy nhiên theo cách này ngân hàng đối mặt với rủi ro rất lớn. Do đó các nhà kinh doanh cần phải am hiểu đồng tiền mà mình phụ trách để

đưa ra các quyết định hợp lý.

Thị trường giao ngay bị tác động rất lớn từ các yếu tố cung cầu ngắn hạn, các quyết định của ngân hàng trung ương, những tin tức bất thường. Hoạt động trên thị trường này có liên quan đến các nghiệp vụ kinh doanh khác của ngân hàng như tín dụng ngoại tệ, thanh toán quốc tế...

Thứ hai là thúc đẩy việc áp dụng các nghiệp vụ kỳ hạn trên thị trường quốc tế. Các giao dịch kỳ hạn chỉ được thực hiện tùy nhiên doanh số giao dịch ở mức thấp. Thực trạng này không chỉ diễn ra ở các NHTM Việt Nam mà là tình trạng phổ biến đối với hầu hết các ngân hàng thương mại đang hoạt động tại Việt Nam. Phát triển các nghiệp vụ này không chỉ có tác động đến việc mở rộng đa dạng hóa các giao dịch mà còn tăng lợi ích cho ngân hàng, khách hàng đồng thời thúc đẩy phát triển thị trường ngoại hối. Vì vậy, các NHTM Việt Nam cần đảm bảo có nguồn ngoại tệ giao cho khách hàng đúng hạn cũng như việc xác định giá để tránh rủi ro do những biến động tỷ giá.

Việc áp dụng các nghiệp vụ kỳ hạn chưa phổ biến có thể coi là thị trường tiềm năng cho các NHTM Việt Nam khai thác khi khuyến khích khách hàng tham gia vào nghiệp vụ này. Việc phát triển các nghiệp vụ kỳ hạn có thể thực hiện thông qua các biện pháp:

- Nghiên cứu nhu cầu của khách hàng để từ đó các NHTM Việt Nam chuẩn bị nguồn ngoại tệ và các yếu tố có liên quan để có thể cung cấp cho khách hàng dịch vụ tốt nhất. Thực hiện tư vấn khách hàng để khách hàng hiểu và sử dụng sản phẩm của ngân hàng.
- Ngân hàng cần tìm giải pháp gia tăng nguồn cung ngoại tệ từ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và các nguồn khác.

Thứ ba là phát triển nghiệp vụ hoán đổi, hiện nay nghiệp vụ này chủ yếu áp dụng giữa NHNN và các NHTM Việt Nam, chưa mở rộng quan hệ với khách hàng. Giao dịch hoán đổi có ưu thế được áp dụng trong tình hình ngoại tệ đang khan hiếm. Với hình thức này ngân hàng có thể mua ngoại tệ của doanh nghiệp

với hình thức giao ngay, tạm thời chưa sử dụng và bán lại cho các khách hàng cần ngoại tệ trong tương lai theo hình thức kỳ hạn. Vì vậy, để phát triển nghiệp vụ này, các NHTM Việt Nam cần :

- Thông tin cho khách hàng để khách hàng biết được sản phẩm của ngân hàng.
- Xác định tỷ giá trong giao dịch hoán đổi hợp lý

Thứ tư là thúc đẩy sự phát triển của giao dịch quyền chọn. Giao dịch quyền chọn tiền tệ được áp dụng thích hợp nhất cho các nhà xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh phải thực hiện đấu thầu. Các NHTM Việt Nam cũng đã thực hiện nghiệp vụ này nhưng quy mô còn hạn chế. Trên góc độ ngân hàng phát hành bán quyền có thể thu lợi nhuận nếu thị trường ổn định. Ngược lại, nếu thị trường không ổn định thì các NHTM Việt Nam cần kiểm soát chặt chẽ trạng thái ngoại hối và phải kết hợp với các hoạt động khác như cho vay hoặc đầu tư. Rủi ro do sử dụng nghiệp vụ này rất lớn, khi những biến động tỷ giá theo chiều bất lợi. Để thúc đẩy nghiệp vụ này, các NHTM Việt Nam cần có sự bồi dưỡng cán bộ về chuyên môn, nghiệp vụ. Cán bộ làm việc đòi hỏi có trình độ chuyên môn cao, nắm bắt thông tin và sử lý kịp thời. Kết hợp với yếu tố con người là trang thiết bị, công nghệ hỗ trợ cho giao dịch. Một yếu tố quan trọng trong thúc đẩy giao dịch này là giới thiệu, quảng bá những tiện ích của nghiệp vụ này tới khách hàng.

Thứ năm là đưa vào triển khai nghiệp vụ tương lai. Nghiệp vụ này đã được phép thực hiện. Tuy nhiên ở các NHTM Việt Nam chưa có giao dịch liên quan đến nghiệp vụ này vì vậy việc triển khai nghiệp vụ này để đa dạng các loại hình sản phẩm cung ứng cho khách hàng.

Thứ sáu là nghiên cứu phát triển nghiệp vụ mới. Các NHTM Việt Nam thực hiện nghiên cứu nhu cầu của khách hàng từ đó xây dựng sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Hiện nay các chính sách quản lý ngoại hối đang có xu hướng chú trọng phát triển các công cụ trên thị trường ngoại hối. Trên cơ sở

phân tích cơ hội và thách thức, lợi ích cũng như rủi ro sản phẩm, các NHTM Việt Nam có thể đề xuất với ngân hàng nhà nước cho phép áp dụng nghiệp vụ mới phù hợp với yêu cầu của khách hàng, đảm bảo lợi ích của ngân hàng, khách hàng, đóng góp vào sự phát triển của thị trường ngoại hối.

Tuy nhiên, sự đa dạng hóa các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ tùy thuộc vào quy mô của từng loại NHTM. Đối với ngân hàng quy mô nhỏ và vừa chủ yếu hướng vào phục vụ khách hàng mua bán lẻ nhiều hơn, do đó các NHTM này chủ yếu nhằm vào dịch vụ khách hàng, giúp khách hàng phòng chống rủi ro do những biến động tỷ giá do đó việc mở rộng các nghiệp vụ phái sinh thực hiện từng nghiệp vụ bắt đầu từ những nghiệp vụ đơn giản như kỳ hạn, hoán đổi tiền tệ...

Đối với ngân hàng có quy mô lớn, có mục tiêu trở thành những nhà tạo lập thị trường thì sự đa dạng hóa các nghiệp vụ kinh doanh cần có sự phân chia hợp lý khu vực phục vụ khách hàng, có hệ thống phân tích và quản trị rủi ro hiện đại, có hệ thống giao dịch tiên tiến có thể thực hiện các hoạt động đầu cơ. Do đó việc đa dạng hóa các nghiệp vụ cần thực hiện với tất cả các nghiệp vụ kể cả các nghiệp vụ phức tạp như hoán đổi tiền tệ, hợp đồng tương lai...

Như vậy, việc mở rộng đa dạng hóa các giao dịch và nghiệp vụ và việc áp dụng vào quá trình kinh doanh nhiều giao dịch và nghiệp vụ khác nhau, ở đó các NHTM Việt Nam có thể đáp ứng và cung cấp cho mọi khách hàng trong nền kinh tế những loại giao dịch và nghiệp vụ mà họ muốn lựa chọn. Việc mở rộng đa dạng hóa các giao dịch và nghiệp vụ là biện pháp phát triển kinh doanh ngoại tệ, đồng thời giúp các NHTM Việt Nam nâng cao hiệu quả hoạt động.

3.3.2. Nhóm giải pháp về nâng cao năng lực hoạt động của ngân hàng

3.3.2.1. Nâng cao năng lực tài chính của NHTM

Quy mô về vốn tự có của một ngân hàng là một trong những tiêu chí đánh giá về năng lực tài chính và khả năng đảm bảo tỷ lệ an toàn của ngân hàng. Quy mô về vốn là một trong những điểm yếu lớn, đang cản trở sự phát triển và nâng

cao khả năng cạnh tranh của các NHTM Việt Nam, điều này thể hiện qua tỷ lệ an toàn vốn chỉ đạt trung bình từ 8.9%. Vì vậy, yêu cầu tất yếu đặt ra đối với các NHTM Việt Nam là phải tăng vốn tự có với tốc độ nhanh hơn tốc độ của tổng nguồn vốn. Trong hệ thống các giải pháp, giải pháp tăng vốn tự có của các NHTM Việt Nam là giải pháp quan trọng để nâng cao sức cạnh tranh, tạo cơ sở cho việc điều chỉnh cơ cấu huy động và sử dụng vốn. Biện pháp tăng vốn tự có của các NHTM VN có thể từ các nguồn :

- Tăng vốn từ nguồn nội bộ, mà cụ thể là từ lợi nhuận để lại, đây là nguồn bổ sung vốn có ý nghĩa rất quan trọng. Biện pháp này có ưu điểm là giúp NHTM Việt Nam không phải phụ thuộc vào thị trường vốn và không phải chịu chi phí cao do tìm kiếm nguồn lực tài trợ từ bên ngoài. Tuy nhiên, các NHTM cần xác định tỷ lệ hợp lý lợi nhuận để lại tăng vốn tự có, vì nếu tỷ lệ này quá thấp do tỷ lệ chi trả cổ tức quá cao sẽ dẫn đến tăng trưởng vốn chậm chạp, có thể làm giảm khả năng mở rộng tài sản sinh lời, ngược lại nếu tỷ lệ này quá cao sẽ làm giảm thu nhập của cổ đông và dẫn đến làm giảm giá trị thị trường của cổ phiếu ngân hàng. Vì vậy, nếu ngân hàng có tỷ lệ lợi nhuận để lại để bổ sung vốn tự có ổn định qua các năm và tương ứng với tốc độ tăng trưởng tài sản có là dấu hiệu tốt, thể hiện sự phát triển ổn định của ngân hàng và mức độ ủng hộ cao của các cổ đông đối với chính sách cổ tức của ban lãnh đạo ngân hàng.

- Tăng vốn bằng phát hành cổ phiếu: Biện pháp này có thể làm tăng năng lực đòn bẩy tài chính của ngân hàng trong tương lai nhưng chi phí phát hành cao hơn các phương thức khác và làm “loãng” quyền sở hữu cộng thêm tình hình suy thoái của thị trường chứng khoán Việt Nam. Vì vậy việc tăng vốn tự có theo cách trên chỉ mang tính chất tạm thời và hàng năm quy mô hoạt động của NHTM gia tăng thì vốn tự có lại trở lên nhỏ bé.

- Tăng vốn bằng phát hành trái phiếu dài hạn: Là biện pháp hiệu quả để tăng cường năng lực tài chính của các ngân hàng đáp ứng yêu cầu trước mắt. Tuy nhiên về lâu dài các NHTM Việt Nam cần cân nhắc đối với giải pháp này

bởi vì về bản chất đây chỉ là tăng vốn tự có trên danh nghĩa, còn về lâu dài sẽ là một gánh nặng nợ nần, đồng thời chi phí vốn cao sẽ làm suy giảm mức lợi nhuận của ngân hàng.

- Tăng vốn bằng phát hành trái phiếu chuyển đổi: Trái phiếu chuyển đổi là trái phiếu có thể chuyển thành cổ phiếu thường vào một thời điểm được xác định trước trong tương lai. Loại trái phiếu này có đặc điểm là được trả một mức lãi suất cố định nên có vẻ giống như trái phiếu, nhưng mặt khác lại có thể chuyển đổi thành cổ phiếu thường của ngân hàng và đây cũng chính là điểm hấp dẫn của trái phiếu chuyển đổi. Đối với ngân hàng, khi phát hành trái phiếu chuyển đổi sẽ có lợi thế như trái phiếu chuyển đổi có mức lãi suất thấp hơn trái phiếu không có tính chuyển đổi; ngân hàng sẽ tránh được tình trạng tăng số lượng cổ phiếu một cách nhanh chóng trên thị trường (điều này dẫn tới việc làm cho giá cổ phiếu thường bị sụt giảm); thu nhập trên mỗi cổ phần trước đây không bị giảm sút; giúp ngân hàng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình, vì với việc phát hành trái phiếu chuyển đổi thì mặc dù lãi suất cao hơn so với huy động tiền gửi ngắn hạn nhưng khi ngân hàng có nguồn vốn ổn định thì có thể cho vay các dự án có thời gian dài hơn, điều này đồng nghĩa với việc có được một mức lãi suất cao hơn, mặt khác, do khách hàng mua trái phiếu chuyển đổi có thêm quyền và cơ hội sở hữu cổ phiếu của ngân hàng (đặc biệt trong trường hợp ngân hàng có uy tín lớn) sẽ chấp nhận một mức lãi suất thấp hơn, do vậy ngân hàng có thể đưa ra một mức lãi suất hợp lý hơn khi phát hành loại trái phiếu này, kết quả là chênh lệch giữa lãi suất đầu vào và đầu ra cao hơn dẫn tới lợi nhuận của ngân hàng tăng lên. Đối với nhà đầu tư khi nắm giữ trái phiếu chuyển đổi, nhà đầu tư sẽ có được lợi thế là sự đầu tư an toàn của thị trường, thu nhập cố định và sự tăng giá trị tiềm ẩn của thị trường vốn. Tuy nhiên, bên cạnh những thuận lợi như vậy, trái phiếu chuyển đổi cũng gây ra một số bất lợi có thể có đối với ngân hàng và các cổ đông của ngân hàng như khi trái phiếu được chuyển đổi, vốn chủ sở hữu bị "pha loãng" do tăng số cổ phiếu lưu hành, từ đó cũng gây ra sự thay đổi

trong việc kiểm soát ngân hàng; nợ của ngân hàng giảm thông qua chuyển đổi cũng có nghĩa là mất đi.

Như vậy, để gia tăng vốn tự có một cách tích cực nhất, trước hết trong ngắn hạn có thể mua lại các NHTM có quy mô nhỏ là một phương thức tối ưu để tăng vốn tự có của NHTM Việt Nam. Trong quá trình cơ cấu lại NHTM cần thực hiện thanh lý những tài sản không trực tiếp tham gia vào hoạt động kinh doanh như khu nhà nghỉ mát, khách sạn, khu vui chơi giải trí...Giá trị của các tài sản lại không lớn nhưng việc thanh lý các tài sản này vừa giải tỏa được chi phí hoạt động, quản lý, nâng cấp các công trình vừa tạo điều kiện để tăng vốn tự có bằng tiền cho NHTM. Trong dài hạn vốn tự có gia tăng từ lợi nhuận hoạt động kinh doanh, cải thiện hiệu quả kinh doanh cũng như sử dụng các quỹ phù hợp với đặc thù kinh doanh của NHTM Việt Nam.

3.3.2.2. Nâng cao trình độ và năng lực của đội ngũ kinh doanh ngoại tệ

Theo đánh giá chung, nguồn nhân lực của các NHTM Việt Nam còn nhiều hạn chế và bất cập. Sự hiểu biết và kỹ năng thực hiện các công việc chuyên môn của nhiều cán bộ còn yếu và chưa đáp ứng đòi hỏi của hoạt động ngân hàng trong điều kiện cạnh tranh và hội nhập, nhất là trong việc triển khai các dịch vụ mới và theo cách thức hoạt động của ngân hàng hiện đại, đặc biệt khi tham gia hoạt động cùng với các ngân hàng thương mại nước ngoài. Sự yếu kém không chỉ thể hiện ở trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kinh nghiệm hoạt động mà còn ở trình độ ngoại ngữ, sự am hiểu pháp luật, thông lệ quốc tế. Những hạn chế trên có thể dẫn đến những thiệt hại to lớn về tài chính và uy tín của ngân hàng trên thị trường quốc tế. Ngược lại, có một số cán bộ tuy được đào tạo cơ bản, có năng lực chuyên môn cao nhưng lại chưa được bố trí, sử dụng hợp lý, gây lãng phí và hạn chế hiệu quả sử dụng cán bộ. Tình hình này đòi hỏi phải tăng cường về đào tạo và sử dụng hợp lý hơn nguồn nhân lực theo các giải pháp sau:

- Bồi dưỡng nguồn nhân lực bắt đầu từ việc tuyển chọn những nhân viên có năng lực, hoài bão, kỹ năng làm việc độc lập, làm việc nhóm, có khả

năng ra quyết định. Ưu tiên tuyển chọn những người có kinh nghiệm, được đào tạo bài bản từ những trường đại học có uy tín ở nước ngoài và ở Việt Nam. Có mức đãi ngộ xứng đáng với công việc hoàn thành khuyến khích cho các cán bộ bộ phận kinh doanh ngoại tệ làm việc hiệu quả hơn.

- Xác định số lượng cán bộ cần thiết cho từng nghiệp vụ và yêu cầu trình độ cho mỗi vị trí. Xây dựng bảng mô tả công việc và tiêu chí tuyển dụng cụ thể. Hoạch định chiến lược nhân sự phù hợp với sự phát triển của hoạt động kinh doanh toàn hệ thống ngân hàng nói chung, hoạt động kinh doanh ngoại tệ nói riêng của từng ngân hàng. Xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá kết quả công tác, năng lực cán bộ thông qua việc xác định trách nhiệm và vai trò của cán bộ theo mô tả công việc. Hàng năm tổ chức đánh giá công tác cán bộ để rút kinh nghiệm, có định hướng cho năm sau, khen thưởng, xử phạt kịp thời.

- Phối hợp với các trung tâm đào tạo mở các lớp tiếng Anh chuyên ngành. Các NHTM Việt Nam sẽ sử dụng các quỹ để thanh toán học phí, chế độ, trang thiết bị cần thiết cho người tham gia học tập, đồng thời đề ra tiêu chuẩn về kết quả học tập để xét lương, thưởng và kí kết hợp đồng lao động. Trong khoảng hai năm tới, cán bộ làm việc bộ phận kinh doanh ngoại tệ cần thành thạo tiếng Anh, giao tiếp thành thạo, đọc và soạn thảo các chứng từ thanh toán bằng tiếng Anh.

- Mở các lớp nghiệp vụ về kinh doanh ngoại hối trên thị trường quốc tế, mời chuyên gia trong lĩnh vực chuyên môn giảng dạy, học tập các điều luật, thông lệ quốc tế liên quan đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế. Song song với việc tổ chức các lớp học tại chỗ trong nước, tận dụng triệt để các cơ hội hợp tác quốc tế, các chương trình hội thảo để cử cán bộ đi học tập, khảo sát thực tế ở nước ngoài. Tích cực phối hợp với các trường Đại học, Trung tâm nghiên cứu chia sẻ thông tin, kinh nghiệm và các điển hình để nhanh chóng cải thiện trình độ mọi mặt của cán bộ làm công tác kinh doanh ngoại tệ

- Ưu tiên đề bạt sử dụng số cán bộ trẻ có năng lực và đạo đức tốt thay thế

một bộ phận cán bộ lãnh đạo không theo kịp yêu cầu do sự đổi mới nhanh chóng trong công nghệ, khoa học tổ chức và quản lý hiện đại.

3.3.2.3. Nâng cao năng lực công nghệ của ngân hàng

Hệ thống thông tin quản lý là yếu tố then chốt trong quản trị và điều hành hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam trong nước cũng như cũng như ở nước ngoài. Bởi vì với hệ thống thông tin thông suốt thì bất kỳ đâu, bất kỳ thời điểm nào Hội đồng quản trị, Giám đốc điều hành cũng như các cơ quan chức năng giám sát có thể truy cập để nghiên cứu tình hình hoạt động của Ngân hàng, các chi nhánh, văn phòng đại diện của các NHTM Việt Nam ở nước ngoài với số liệu cập nhật và chính xác. Trên cơ sở nắm vững tình hình hoạt động, các nhà quản trị điều hành các NHTM Việt Nam mới có thể có những quyết định kinh doanh kịp thời, hợp lý, hiệu quả với độ chính xác cao. Như vậy, việc đầu tư cơ sở hạ tầng, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng là điều kiện tiên quyết để các NHTM Việt Nam có thể mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế.

Kinh nghiệm thế giới cho thấy, các ngân hàng hiện đại muốn duy trì được hệ thống hạ tầng cơ sở và ứng dụng công nghệ thông tin để phục vụ cho các hoạt động của mình thì hàng năm phải đầu tư vào công nghệ là khoảng từ 3% - 5% tổng doanh thu hoạt động của ngân hàng. Ngân hàng cần tăng cường đầu tư, trang bị công nghệ ngân hàng phù hợp với mô hình tổ chức và cơ chế hoạt động tương thích với hệ thống ngân hàng các nước trong khu vực và trên thế giới. Các NHTM Việt Nam cần nhanh chóng hiện đại hóa công nghệ thanh toán qua ngân hàng một cách đồng bộ, ứng dụng những công nghệ tin học mới nhất để đủ sức đáp ứng các nhu cầu giao dịch kinh doanh và thanh toán ngày một tăng nhanh trong cùng hệ thống, đồng thời đảm bảo giao dịch thông suốt với thị trường ngoại hối khu vực và thế giới. Vì vậy các NHTM Việt Nam cần xây dựng dự án đầu tư công nghệ, tranh thủ sự giúp đỡ của NHNN và các tổ chức quốc tế như Ngân hàng thế giới hoặc tự trang bị công nghệ cho mình bằng hình thức thuê

mua thiết bị hạ tầng kỹ thuật công nghệ hoặc các NHTM Việt Nam có thể liên kết với các đối tác chiến lược nước ngoài hoặc cổ đông chiến lược để thực hiện dự án đầu tư và hiện đại công nghệ theo tiêu chuẩn quốc tế.

Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng kết hợp với vận dụng công nghệ, các NHTM Việt Nam cần đào tạo đội ngũ chuyên môn có trình độ chuẩn hóa để quản lý và duy trì tốt các thiết bị công nghệ.

3.3.2.4. Nâng cao năng lực điều hành và quản trị rủi ro

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ trong môi trường đầy biến động và cạnh tranh gay gắt, để phát triển bền vững, các NHTM Việt Nam phải nâng cao năng lực quản trị điều hành ban lãnh đạo ngân hàng. Đây là một trong những yếu tố quyết định năng lực và hiệu quả hoạt động của mỗi ngân hàng. Năng lực này phụ thuộc vào khả năng dự báo và chủ động xử lý kịp thời các tình huống phát sinh sử dụng có hiệu quả các cơ hội và vượt qua các thách thức. Do vậy, đòi hỏi cán bộ lãnh đạo, quản lý vừa phải có sự khôn khéo, linh hoạt trong sách lược và áp dụng các biện pháp cụ thể theo hướng sau:

- Xác định rõ và kiên trì thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ chiến lược của ngân hàng, tránh chạy theo thành tích trước mắt nhưng có thể gây thiệt hại cho tương lai.

- Tạo dựng môi trường làm việc lành mạnh, minh bạch và dân chủ thực sự, Trong quản trị điều hành, trách nhiệm và quyền lợi được phân định rõ ràng và gắn liền với từng cương vị công tác và từng công việc, thực hiện nhất quán đối với tất cả các cấp lãnh đạo, cán bộ quản lý và cán bộ nghiệp vụ.

- Áp dụng các phương pháp quản trị hiện đại theo tiêu chuẩn quốc tế.

- Quản trị điều hành đồng thời kiểm soát rủi ro đặc biệt rủi ro tỷ giá trong kinh doanh ngoại tệ. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ là loại hình hoạt động có độ rủi ro cao. Tuy nhiên, thời gian vừa qua việc thực thi các biện pháp để hạn chế rủi ro kinh doanh ngoại tệ mà chủ yếu là rủi ro tỷ giá chưa được quan tâm đúng mức. Vì vậy để ngân hàng từng bước mở rộng các hoạt động kinh doanh ngoại tệ

cần xây dựng một hệ thống hạn chế rủi ro hiệu quả. Tổ chức và tiến hành các biện pháp hạn chế rủi ro mà không bỏ lỡ các cơ hội kinh doanh. Các NHTM Việt Nam cần phải lập nhóm các cán bộ chuyên trách phân tích, đánh giá và dự báo tình hình thị trường về tỷ giá, lãi suất cũng như hoạt động của đối thủ cạnh tranh, tình hình kinh tế chính trị của các nước để từ đó có những đề xuất, kiến nghị đồng thời giúp các cán bộ làm nhiệm vụ kinh doanh đưa ra các quyết định kinh doanh kịp thời. Để thực hiện nhiệm vụ này, ngoài việc lắp đặt một hệ thống thiết bị cung cấp thông tin chính xác, nhanh nhạy, cần phải đào tạo một đội ngũ có kiến thức sâu rộng, bản lĩnh vững vàng, có khả năng dung hòa giữa sự liều lĩnh mạo hiểm của một nhà kinh doanh và sự thận trọng, chín chắn của một cán bộ quản trị. Đẩy mạnh công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ với mục tiêu quan trọng là giám sát các quy trình, chính sách, xây dựng phát triển và khai thác hiệu quả hệ thống thông tin quản lý để tìm kiếm những tiềm ẩn tiêu cực, rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ và đưa ra các biện pháp giải quyết kịp thời. Xây dựng các báo cáo rủi ro phải kịp thời, hoàn chỉnh, đáng tin cậy và có ý nghĩa. Hoạt động kiểm tra kiểm soát cần tiến hành thường xuyên, cán bộ kiểm tra giám sát hoạt động kinh doanh ngoại tệ phải chịu trách nhiệm về báo cáo kiểm tra của mình. Cán bộ làm công tác quản trị rủi ro cần được đào tạo bài bản và am hiểu sâu sắc cả lý luận và thực tiễn những rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Khi xây dựng chiến lược trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ cần phân tích, tính toán các điều kiện kinh tế vĩ mô, xu hướng phát triển của thị trường và tình hình quốc tế. Chỉ chấp nhận rủi ro cho phép đối với từng nghiệp vụ sau khi đã phân tích chi tiết các khía cạnh. Hợp tác toàn diện với các ngân hàng thương mại khác để có thông tin kịp thời về thị trường trong và ngoài nước đặc biệt thông tin về rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ. Các ngân hàng cần phối hợp giúp đỡ nhau, trao đổi, chia sẻ thông tin để giảm thiểu rủi ro. Đây là một số công việc cần phải tiến hành một cách thường xuyên và liên tục.

- *Đối với rủi ro tỷ giá hối đoái :*

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ chỉ chịu rủi ro tỷ giá khi duy trì trạng thái ngoại hối mở. Chính vì vậy, trong thực tế chỉ cần quản lý trạng thái mua bán ngoại tệ cũng đủ để ngăn ngừa rủi ro tỷ giá phát sinh. Việc duy trì sự cân xứng về trạng thái ngoại hối giữa tài sản Có và tài sản Nợ là điều kiện lý tưởng để hạn chế rủi ro về mặt tỷ giá. Để làm được điều này các NHTM Việt Nam cần phải:

- Đối với các khoản vay bằng ngoại tệ các NHTM Việt Nam nên sử dụng một nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ tương ứng. Khi số dư tiền gửi ngoại tệ tại các NHTM Việt Nam tăng lên do khách hàng gửi nhiều ngoại tệ vào ngân hàng, các NHTM Việt Nam cần chủ động đầu tìm kiếm khách hàng có nhu cầu vay ngoại tệ hoặc mua các giấy tờ có giá phát hành bằng ngoại tệ tương ứng với phần tiền gửi bằng ngoại tệ tăng thêm tại ngân hàng. Ngược lại, khi khách hàng rút tiền gửi bằng ngoại tệ ra nhiều làm giảm số dư tiền gửi ngoại tệ, các NHTM Việt Nam cần hạn chế cho vay, tích cực thu hồi các khoản vay đến hạn và quá hạn.

- Các NHTM Việt Nam nên tham gia các giao dịch về ngoại tệ sao cho tổng các giá trị hợp đồng mua vào một loại ngoại tệ nào đó bằng tổng giá trị các hợp đồng bán ra ngoại tệ đó. Tuy nhiên, việc duy trì sự cân đối các khoản mục trong bảng cân đối tài sản một cách tuyệt đối là hết sức khó khăn và ngân hàng không thể hoàn toàn chủ động được điều này vì phải phụ thuộc vào nhu cầu gửi và vay của khách hàng.

- Đứng dưới góc độ của một nhà kinh doanh ngoại tệ thì động cơ kiếm lời là chủ yếu thông việc tạo ra trạng thái mở và tỷ giá biến động càng nhanh, càng mạnh, càng khó dự đoán thì cơ hội kiếm lợi nhuận sẽ càng nhiều. Muốn giảm thiểu rủi ro tỷ giá thì nhà kinh doanh chỉ việc không tiến hành các giao dịch ngoại tệ mà cần phải cân bằng trạng thái ngoại hối. Bên cạnh đó, việc lãi hoặc thua lỗ trong kinh doanh ngoại tệ có thể cùng phát sinh cùng với quy mô biến động tỷ giá, trong khi tỷ giá biến động không giới hạn nên có thể làm lãi, lỗ phát sinh là rất lớn. Điều này buộc các NHTM Việt Nam cần phải có một cơ chế quản lý và giám sát hoạt động kinh doanh ngoại tệ một cách chặt chẽ. Ngoài ra, các

NHTM Việt Nam có thể sử dụng các loại hợp đồng có kỳ hạn, hợp đồng quyền chọn, hợp đồng hoán đổi ngoại tệ để hạn chế các rủi ro về tỷ giá hối đoái đến mức thấp nhất. Các phương pháp phòng ngừa rủi ro hối đoái chỉ thực hiện được khi một thị trường tiền tệ phát triển và các ngân hàng thương mại sẵn sàng cung cấp những hợp đồng kỳ hạn, hoán đổi, quyền chọn hay các hợp đồng vay và cho vay trên thị trường tiền tệ.

Như vậy, các NHTM Việt Nam cần phải nghiên cứu kỹ lưỡng các biện pháp trên, đồng thời xây dựng thành quy chế hoạt động cụ thể để hạn chế tối đa những rủi ro tỷ giá, loại rủi ro phổ biến nhất trong nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ.

- *Đối với rủi ro lãi suất*

Rủi ro lãi suất chủ yếu xảy ra với nghiệp vụ kỳ hạn, quyền chọn. So với rủi ro tỷ giá thì rủi ro về lãi suất ít có ý nghĩa hơn nhưng với khối lượng kinh doanh lớn thì cũng tạo ra những thiệt hại to lớn. Để hạn chế những rủi ro lãi suất, các NHTM VN phải xác định mức độ rủi ro phát sinh từ nghiệp vụ kỳ hạn và nghiệp vụ quyền chọn, lãi suất không được vượt quá bao nhiêu ở so với vốn tự có đã đăng ký.

Các NHTM Việt Nam cần hoàn thiện bộ máy quản lý rủi ro lãi suất, xây dựng quy trình quản trị rủi ro lãi suất. Bộ máy quản lý rủi ro lãi suất cần thực hiện các nhiệm vụ chính : Thẩm định mức chấp nhận, giới hạn, hạn mức rủi ro lãi suất, đề xuất các phương án xử lý rủi ro lãi suất trong các trường hợp vượt hạn mức.

- *Đối với rủi ro thực hiện*

Với vai trò là trung gian, các ngân hàng thương mại được tự do bán các hợp đồng ngoại hối mà mình ký kết, do đó nếu tìm được một hợp đồng phù hợp, ngân hàng sẵn sàng mua ngoại tệ với tỷ giá có thể cao hơn thị trường để rồi bán với tỷ giá cao hơn tỷ giá mua ở hợp đồng đã ký kết trước đó. Hiện nay, ở Việt Nam chưa có một quy định ngoại hối nào ràng buộc giữa người mua và ngân hàng, do đó trong trường hợp người mua bị phá sản ngân hàng không bán được

số ngoại hối với tỷ giá cao hơn tỷ giá thị trường. Do đó, ngân hàng phải thường xuyên đối mặt với rủi ro làm giảm lợi nhuận của ngân hàng. Các NHTM Việt Nam có thể hạn chế phần nào rủi ro này bằng cách yêu cầu một khoản bảo hiểm theo tỷ lệ phần trăm nhất định so với doanh số giao dịch trong hợp đồng, tùy theo mức độ tín nhiệm mà qui định tỷ lệ này cao hay thấp. Trong giao lưu với các ngân hàng, việc đòi hỏi bảo hiểm thường không phổ biến. Ở đây chỉ có thể hạn chế rủi ro bằng cách các NHTM Việt Nam qui định hạn mức song phương mà các NHTM Việt Nam chỉ mua bán trọng phạm vi đó với các ngân hàng khác.

- *Đối với rủi ro đạo đức*

Trong số các rủi ro có yếu tố con người thì rủi ro đạo đức chiếm một tỷ trọng cao. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro này là do những yếu kém về mặt đạo đức của một số cán bộ, công nhân viên trong ngân hàng, đồng thời do công tác tổ chức, quản lý chưa rõ ràng minh bạch. Vì vậy để giảm thiểu rủi ro đạo đức trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ thì công tác quản lý, tổ chức phải hoàn thiện hơn. Ngân hàng cần phải tăng cường công tác kiểm tra, giám sát chặt chẽ tình trạng hoạt động vượt giới hạn cho phép, gây ra tình trạng mở quá lớn khiến ngân hàng gặp nhiều rủi ro khi biến động tỷ giá. Trong công tác quản lý con người, cần giao hạn mức các giao dịch cụ thể cho các nhà kinh doanh ngoại tệ trên cơ sở kinh nghiệm thâm niên và năng lực kinh doanh trên thị trường ngoại hối. Những nhà kinh doanh chuyên nghiệp, có thâm niên đã gặt hái được những thành công thường là những nhà kinh doanh chính được giao hạn mức nhiều hơn so với những người mới tham gia. Thêm vào đó, việc giao hạn mức kinh doanh theo đồng tiền là rất cần thiết. Những đồng tiền ít biến động thì hạn mức có thể cao, những đồng tiền biến động mạnh thì hạn mức thấp. Ngoài ra, ngân hàng có thể quy định cả hạn mức cho từng loại nghiệp vụ cụ thể như hạn mức giao ngay, kỳ hạn, hoán đổi... Song song với việc giao hạn mức kinh doanh, ngân hàng cần ràng buộc trách nhiệm của nhà kinh doanh với lỗ/lãi về hoạt động của mình, đảm bảo hoạt động của những nhà kinh doanh này luôn nằm trong giới hạn quản lý

rủi ro cho phép hay có thể kiểm soát được.

Trên đây chỉ là những biện pháp cơ bản để giúp các NHTM Việt Nam đẩy mạnh hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Tuy nhiên Ngân hàng cần lập ra một chiến lược cụ thể phân tích điểm mạnh và điểm yếu, cơ hội và hiểm họa của mình để từ đó đưa ra những giải pháp khắc phục thoả đáng.

3.3.3. Nhóm giải pháp về phát triển thị trường

3.3.3.1. Mở rộng mạng lưới kinh doanh ngoại tệ

Mở rộng mạng lưới kinh doanh ngoại tệ là yếu tố quan trọng đối với hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Nhờ có mạng lưới rộng khắp, các NHTM Việt Nam có thể cung cấp các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng một cách thuận lợi nhất cho khách hàng. Cho tới thời điểm cuối năm 2011, các NHTM Việt Nam có tổng số 4914 chi nhánh, phòng giao dịch. Ngân hàng cần tiến hành cơ cấu lại mạng hoạt động kinh doanh ngoại tệ theo mô hình ngân hàng tiên tiến, hiện đại phù hợp với chiến lược phát triển ngân hàng. Việc mở rộng mạng lưới giao dịch trong thời gian tới nên tập trung vào những vùng có hoạt động kinh tế mạnh, hiệu quả đầu tư cao, đặc biệt có hoạt động xuất nhập khẩu bởi vì doanh nghiệp nhập khẩu có nhu cầu ngoại tệ, còn doanh nghiệp xuất khẩu là người cung ứng ngoại tệ cho ngân hàng. Thành lập các phòng kinh doanh ngoại tệ ở các chi nhánh, phòng giao dịch có điều kiện, môi trường kinh tế thuận lợi như vùng nguyên liệu chế biến xuất khẩu, sân bay, bến cảng, khu du lịch...

Sự phát triển mạng lưới kinh doanh ngoại tệ còn là sự lựa chọn ngân hàng đại lý, đối tác nước ngoài. Tiếp theo là các NHTM Việt Nam cần tiếp tục phát triển các chi nhánh, văn phòng đại diện tại các nước trong khu vực đặc biệt là hai thị trường Hồng Kông và Singapore là hai thị trường cần được ưu tiên. Trong tương lai gần, các NHTM Việt Nam cần xây dựng văn phòng đại diện ở những trung tâm tài chính như London và NewYork. Bên cạnh việc mở rộng văn phòng đại diện mới, các NHTM Việt Nam cần nâng cấp và mở rộng các văn phòng đại diện, phòng kinh doanh ngoại tệ để thúc đẩy hoạt động kinh doanh

ngoại tệ một cách hiệu quả. Phòng kinh doanh ngoại tệ phải được trang bị hệ thống máy tính cung cấp thông tin về lãi suất, tỷ giá của Reuters hay Telerate Bloomberg. Tất cả các máy tính nối mạng với nhau, có thể tính toán và dự báo tỷ giá các giao dịch, đồng thời có thể kết nối tất cả các chi nhánh ngân hàng với nhau. Tuy nhiên đây là giải pháp lâu dài để có thể thực hiện được ở các chi nhánh của ngân hàng.

3.3.3.2. *Nâng cao uy tín của NHTM Việt Nam trên thị trường quốc tế*

Uy tín của ngân hàng là một trong những yếu tố góp phần tạo lên thành công của ngân hàng trên thị trường quốc tế. Uy tín của ngân hàng phụ thuộc vào ít nhất ba yếu tố chủ yếu có liên quan với nhau : trước hết là vốn chủ sở hữu, quy mô và mức độ an toàn trong kinh doanh. Vốn chủ sở hữu lớn cho phép ngân hàng huy động được nguồn vốn ngoại tệ lớn. Quy mô nguồn vốn ngoại tệ lớn là điều kiện để các NHTM Việt Nam mở rộng hoạt động đầu tư, cho vay không chỉ trong nước và vươn ra thị trường quốc tế. Kết hợp với khả năng quản trị rủi ro tốt, sử dụng hiệu quả vốn ngoại tệ sẽ mang lại thu nhập nhiều và các NHTM Việt Nam lại có cơ hội gia tăng vốn chủ sở hữu. Ngoài ra uy tín của ngân hàng là yếu tố quan trọng khiến khách hàng quyết định tham gia giao dịch ngoại hối với ngân hàng. Uy tín của ngân hàng khiến cho khách hàng thấy yên tâm và có cảm giác an toàn về rủi ro có thể phát sinh. Do đó để nâng cao hình ảnh của mình cũng như thu hút khách hàng tìm đến các sản phẩm dịch vụ mới các NHTM Việt Nam cần thực hiện một số giải pháp sau :

- Tăng quy mô vốn chủ sở hữu trong đó chú trọng quy mô nguồn vốn ngoại tệ
- Xây dựng thí điểm và đưa vào áp dụng mô hình tổ chức NHTM hiện đại theo tiêu chuẩn quốc tế, tiến tới hình thành một số tập đoàn tài chính mạnh, có tiềm lực về vốn cũng như các trang bị khác .
- Xây dựng và thực hiện nghiêm túc chiến lược kinh doanh.
- Xây dựng văn hóa kinh doanh, tạo dựng phong cách dịch vụ văn minh, lịch sự và tận tình với khách hàng , đồng thời nâng cao tinh thần trách nhiệm của cán

bộ ngân hàng để tránh tình trạng xảy ra những sai sót hoặc nhầm lẫn không đáng có .

3.3.3.3. Chú trọng Marketing về hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng đặc biệt trong việc cần xây dựng chiến lược khách hàng hiệu quả

Các NHTM Việt Nam cần chủ động tìm kiếm khách hàng. Bởi vì bất cứ doanh nghiệp nào muốn tồn tại trong môi trường cạnh tranh đều phải có một chính sách khách hàng hợp lý mà trong đó chủ động tìm kiếm khách hàng. Đây là các hoạt động không thể thiếu nhằm mở rộng hoạt động và nâng cao số lượng khách hàng đến với ngân hàng. Đối với các NHTM Việt Nam thì việc tìm đến khách hàng thực sự là một cuộc cách mạng cả về chất và lượng, bởi vì trước đây các ngân hàng chỉ quen việc ngồi chờ khách hàng tìm đến. Các NHTM Việt Nam cần thu hút các khách hàng kinh doanh có hiệu quả, vững vàng trên thị trường đặc biệt là trong lĩnh vực xuất nhập khẩu (có nguồn thu chi ngoại tệ lớn). Đây là điều kiện tiên quyết để phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Để xây dựng chiến lược khách hàng hiệu quả các NHTM Việt Nam cần phải :

- *Hoàn thiện hơn nữa mô hình tổ chức kinh doanh theo định hướng khách hàng*

Ngân hàng thương mại Việt Nam đã bắt đầu xây dựng mô hình tổ chức theo định hướng khách hàng. Tuy nhiên các NHTM Việt Nam cần hoàn thiện hơn theo hướng xây dựng bộ phận chuyên trách nghiên cứu về khách hàng. Mô hình tổ chức kinh doanh theo định hướng khách hàng sẽ giúp ngân hàng có điều kiện nắm bắt, nghiên cứu sâu sắc nhu cầu từng nhóm khách hàng từ đó giúp ngân hàng xây dựng các chính sách khách hàng phù hợp hơn đối với từng nhóm khách hàng. Trên cơ sở định hướng khách hàng, ngân hàng thành lập bộ phận chuyên nghiên cứu về khách hàng chẳng hạn Ban khách hàng tại Hội sở chính và phòng khách hàng tại các chi nhánh. Ban khách hàng có nhiệm vụ xây dựng chiến lược, chính sách đối với khách hàng toàn hệ thống, tổ chức nghiên cứu thị

trường, nghiên cứu khách hàng, phân loại khách hàng nhằm xây dựng chiến lược khách hàng, chiến lược tiếp thị tổng thể, phối hợp với các bộ phận chức năng xử lý nghiệp vụ tại Hội sở chính, các phòng khách hàng tại chi nhánh thành viên tổ chức tiếp thị tổng thể.

- *Thu thập, phân tích thông tin khách hàng*

Các NHTM Việt Nam cần thường xuyên xác định thực trạng khách hàng để có những chính sách điều chỉnh đối với từng nhóm, từng khách hàng.

Thường xuyên xác định lợi ích trên quan điểm lâu dài đôi bên cùng có lợi giữa khách hàng với ngân hàng. Để xác định lợi ích hợp lý trong quan hệ sử dụng các sản phẩm, dịch vụ của khách hàng với ngân hàng, các NHTM Việt Nam cần tính toán xác định phí, lãi suất hợp lý ngay lần sử dụng sản phẩm, dịch vụ đầu tiên. Định kỳ 1 tháng, 3 tháng hoặc thường xuyên xác định lại lợi ích khách hàng, hiệu quả khách hàng thu được trong việc sử dụng các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng.

- *Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng*

Cùng với sự gia tăng mức độ cạnh tranh trên thị trường các dịch vụ ngân hàng, các khách hàng của các NHTM Việt Nam ngày càng có nhiều cơ hội lựa chọn các dịch vụ phù hợp cho mình hơn và vì thế mức độ trung thành của khách hàng đối với mỗi ngân hàng cũng có thay đổi theo chiều hướng giảm dần. Tác động của những tiến bộ về công nghệ thông tin càng làm gia tăng khả năng lựa chọn của các khách hàng. Bên cạnh đó, khách hàng sử dụng các dịch vụ ngân hàng hiện đại thường có xu hướng ít trung thành hơn so với những khách hàng sử dụng các dịch vụ ngân hàng truyền thống. Vì vậy vấn đề thu hút và giữ chân khách hàng cũng là một yếu tố quan trọng để đảm bảo sự phát triển ổn định và bền vững của ngân hàng. Muốn thu hút và giữ chân khách hàng, các Ngân hàng thương mại Việt Nam cần quan tâm đến các vấn đề sau:

Thứ nhất: Dựa trên cơ sở phân loại khách hàng thành khách hàng truyền thống, khách hàng tiềm năng, ngân hàng cần có chính sách chăm sóc riêng và

giao cho một phòng ban đảm nhiệm.

Đối với khách hàng truyền thống, thường xuyên gửi bảng hỏi, phiếu điều tra về chất lượng dịch vụ trong từng giai đoạn để có những biện pháp điều chỉnh hoạt động kịp thời, xem xét mức độ hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ ngân hàng. Từ đó có thể phán đoán mức độ trung thành của khách hàng và có những biện pháp tiếp xúc với khách hàng tăng sự gắn kết với ngân hàng.

Đối với khách hàng tiềm năng: các ngân hàng thương mại Việt Nam cần lập danh sách và thường xuyên thực hiện công tác quảng cáo, tiếp thị lôi cuốn thu hút khách hàng đến với ngân hàng. Thường xuyên cử những cán bộ có trình độ năng lực cao, khả năng giao tiếp tốt đến những đối tượng trên. Trước đó các nhân viên này đã có những hiểu biết nhất định về khách hàng: công việc, thói quen, đặc điểm, khả năng... Qua đó thực hiện lôi kéo khách hàng bằng việc giới thiệu sản phẩm, dịch vụ.

Cần tập trung vào mảng thị trường các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đây là mảng thị phần hấp dẫn nhưng chưa được các ngân hàng quan tâm nhiều. Tuy nhiên đây lại là nhóm khách hàng được quan tâm đặc biệt của các ngân hàng nước ngoài khi mở cửa hội nhập.

Thứ hai, các NHTM Việt Nam nên nghiên cứu khả năng rút ngắn thời gian giao dịch cho khách hàng. Nhiều khách hàng của các NHTM Việt Nam rất hài lòng về chất lượng dịch vụ nhưng vẫn phàn nàn về sự kéo dài của thời gian giao dịch. Ngân hàng cần đổi mới, cải tiến quy trình, đơn giản thủ tục trong việc cung ứng các sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng. Các ngân hàng thương mại Việt Nam cần triển khai áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9002 nhằm thực hiện sự cải tiến liên tục các mặt hoạt động của ngân hàng.

Nâng cao nhận thức cho toàn bộ nhân viên ngân hàng về chất lượng và yêu cầu quản lý cung cấp chất lượng sản phẩm, dịch vụ đối với khách hàng ngày càng hoàn hảo hơn. Đồng thời hình thành nề nếp làm việc khoa học tiên tiến

thống nhất trong hệ thống do trách nhiệm rõ ràng, tuân thủ triệt để các quy trình và văn bản đã được xây dựng.

Quan hệ giữa các thành viên trong mỗi bộ phận, sự hợp tác giữa các bộ phận, phòng ban, chi nhánh được tăng cường cùng nhau hướng tới mục tiêu chung nâng suất chất lượng sản phẩm.

Triển khai thành công hệ thống quản lý chất lượng sẽ tạo được lòng tin, sự tín nhiệm của khách hàng trong sử dụng sản phẩm, dịch vụ, về cung cách quản lý và chất lượng sản phẩm, dịch vụ.

Thực hiện hệ thống quản lý chất lượng sẽ tăng cường các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro, có biện pháp kiểm tra, phát hiện sai sót và thực hiện hành động khắc phục phòng ngừa kịp thời.

Việc thực hiện hệ thống quản lý chất lượng giúp ngân hàng thực hiện được mục tiêu và chính sách chất lượng của mình: Không ngừng phấn đấu vì mục tiêu an toàn, hiệu quả, phát triển bền vững và hội nhập, hướng mọi hoạt động mọi hành động vào khách hàng, bắt đầu từ khách hàng, lấy hiệu quả sản xuất kinh doanh của khách hàng là mục tiêu hoạt động.

Khách hàng là nhân tố quan trọng đối với thành công của ngân hàng. Được khách hàng tin cậy, lựa chọn và được đóng góp cho sự phát triển của khách hàng là niềm vinh dự của ngân hàng. Nhiệm vụ quan trọng, hàng đầu của mỗi cán bộ nhân viên ngân hàng là phải thực hiện đúng các quy định, liên tục sáng tạo, cải tiến để cung cấp những sản phẩm, dịch vụ chất lượng có giá trị cao nhất cho khách hàng.

Ngân hàng thực hiện chính sách chất lượng, không ngừng tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, phát triển nội lực (tài chính, nguồn nhân lực và công nghệ ngân hàng), mở rộng phát triển sản phẩm, dịch vụ tạo lập hệ thống chất lượng đáp ứng tốt nhất các nhu cầu đó. Hình ảnh ngân hàng thể hiện trong chất lượng cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng và chất lượng công việc của mỗi cán bộ, nhân viên ngân hàng.

- *Nâng cao nhận thức của cán bộ nhân viên ngân hàng về tầm quan trọng của khách hàng*

Cần bồi dưỡng nhận thức về tầm quan trọng của công tác khách hàng, đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, sử dụng bố trí sắp xếp cán bộ theo đúng năng lực sở trường phù hợp với yêu cầu phục vụ khách hàng:

Con người là nhân tố quan trọng quyết định đến mọi vấn đề, là chủ đề luôn được đặt ra nhưng cũng cần phải bàn và tìm ra biện pháp hữu hiệu. Hoạt động kinh doanh của ngân hàng là hoạt động kinh doanh phức tạp, kinh doanh dựa trên cơ sở của mối quan hệ, liên quan đến đông đảo khách hàng thuộc các thành phần khác nhau. Các khách hàng này có đạo đức kinh doanh, tình hình tài chính, sản xuất kinh doanh, năng lực sản xuất kinh doanh khác nhau, sở thích nhu cầu khác nhau, yêu cầu kỹ thuật cũng khác nhau. Do đó cán bộ ngân hàng cần có nhận thức toàn diện hơn về khách hàng, cần phải thường xuyên được đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, cần được phục vụ khách hàng đúng năng lực, sở trường để đáp ứng đúng nhu cầu và mong mỏi được phục vụ khách hàng. Một nhân viên ngân hàng chuyên nghiệp chính là chìa khóa mang đến thành công cho ngân hàng. Để có niềm tin với khách hàng, nhân viên ngân hàng phải luôn hiểu biết khách hàng, hiểu biết quy trình nghiệp vụ để hướng dẫn, tư vấn giúp khách hàng với sự tận tâm, nhiệt tình, coi lợi ích của khách hàng như lợi ích của chính mình. Chất lượng phục vụ được nâng cao yêu cầu nhân viên ngân hàng phải chuyên sâu một nghiệp vụ - khi cần khách hàng trao đổi bất kỳ lĩnh vực nào, mọi nơi, mọi lúc người cán bộ ngân hàng có thể trả lời, giải thích để khách hàng hiểu vấn đề mà khách hàng cần biết. Trong giao tiếp ứng xử phải có văn hóa, văn minh lịch thiệp. Giao tiếp có văn hóa từ phản ứng đầu tiên khi gặp khách hàng, từ ngôn ngữ cử chỉ, lắng nghe khách hàng.

3.3.4. Nhóm giải pháp hỗ trợ

Mở rộng và phát triển các hoạt động có liên quan trực tiếp đến kinh doanh ngoại tệ như thanh toán quốc tế, mở rộng quan hệ đối ngoại, ngân hàng

đại lý

• *Hoạt động thanh toán quốc tế*

Thanh toán quốc tế là một hoạt động liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Muốn mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ phải làm tốt công tác thanh toán quốc tế. Để mở rộng hoạt động thanh toán quốc tế, các NHTM Việt Nam cần thực hiện các biện pháp:

- Có chính sách thu hút khách hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu như : miễn kỹ quỹ, giảm chi phí giao dịch cho khách hàng lớn, khách hàng thường xuyên, tư vấn khách hàng hoàn thiện chứng từ để hoàn thành việc thanh toán nhanh và an toàn hơn, đổi mới phương thức, thái độ phục vụ với phương châm khách hàng là thượng đế...

- Tăng cường công tác dịch vụ tư vấn và hỗ trợ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu của Việt Nam thâm nhập vào thị trường quốc tế, đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu và thanh toán quốc tế. tùy thuộc vào tính đặc thù của khách hàng mà ngân hàng có thể tổ chức các cuộc hội thảo theo nhóm khách hàng (ví dụ : Khách hàng dệt may, da giày, thủy sản, nông sản...) để giới thiệu, cảnh báo những điểm cần lưu ý khi tham gia hoạt động thanh toán quốc tế, cung cấp cho khách hàng thông tin về tỷ giá, lãi suất, phân tích chuyên sâu về biến động thị trường hàng hóa cũng như thị trường vốn, thị trường tiền tệ. Bên cạnh việc đồng hành, hỗ trợ các DN hoạt động XNK, các NHTM Việt Nam cần có chương trình nghiên cứu sâu về thị trường tiềm năng trong lĩnh vực thanh toán quốc tế, tìm hiểu luật pháp liên quan đến từ nước, khu vực để xây dựng chiến lược và cách thức thâm nhập, mở rộng hoạt động phù hợp. Các NHTM Việt Nam có thể thông qua tham tán thương mại ở nước ngoài, thông qua Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam hay các mạng lưới các ngân hàng đại lý của ngân hàng để tìm hiểu về thị trường XNK của nước sở tại, các luật lệ liên quan đến hoạt động thanh toán quốc tế, các rủi ro gặp phải khi tiến hành hoạt động mua bán, thanh toán qua các nước đó. Định kỳ hoặc thường xuyên các thông tin này được cập

nhật lên mạng để các DN XNK có thể tham khảo.[8]

- Đẩy mạnh áp dụng công nghệ vào công tác thanh toán quốc tế, phát triển và sử dụng có hiệu quả mạng thanh toán quốc tế SWIFT để nâng cao chất lượng thanh toán quốc tế.

- *Mở rộng quan hệ ngân hàng đại lý*

Mở rộng quan hệ ngân hàng đại lý có vai trò quan trọng trong việc phát triển quan hệ giao dịch của các NHTM Việt Nam với các ngân hàng khác trên khắp thế giới, cung cấp thông tin cho các phòng nghiệp vụ liên quan và khách hàng nhằm giảm thiểu những rủi ro trong kinh doanh quốc tế. Mặt khác việc liên kết các ngân hàng quốc tế làm đại lý trực tiếp nhằm giảm thiểu chi phí trung gian giữa các ngân hàng, do đó ngân hàng có thể gia tăng lợi nhuận và tạo khả năng cạnh tranh toàn diện. Như vậy, việc mở rộng quan hệ đại lý với ngân hàng nước ngoài cũng chính là biện pháp để các NHTM Việt Nam mở rộng thị phần kinh doanh ngoại tệ thông qua các ngân hàng khác, do đó thúc đẩy sự phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

3.4. Kiến nghị

3.4.1. Kiến nghị đối với Nhà nước

3.4.1.1. Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ là một loại hình kinh doanh mang lại lợi nhuận cao nhưng cũng chứa đựng nhiều rủi ro và có những đòi hỏi, khắt khe về môi trường pháp lý. Vì vậy Nhà nước cần hoàn thiện các cơ sở pháp lý trong chính sách, hoàn thiện luật đầu tư nước ngoài, luật ngân hàng và các tổ chức tín dụng để nâng cao tính cạnh tranh và mở rộng hoạt động của các Ngân hàng thương mại.

Luật các tổ chức tín dụng ban hành năm 2010 và có hiệu lực từ ngày 1/7/2011, do đó các quy định về dịch vụ của ngân hàng trong đó có dịch vụ kinh doanh ngoại hối đều căn cứ vào luật trên. Do đó NHNN cần nghiên cứu để đưa ra những dự thảo liên quan đến hoạt động ngân hàng.

Trong lĩnh vực kinh doanh ngoại hối, các quyết định liên quan như quyết định số 1452/2004/QĐ-NHNN ngày 10/11/2004 về giao dịch ngoại tệ của TCTD, quyết định số 62/2006/QĐ-NHNN ngày 29/12/2006 về cơ chế hoán đổi lãi suất. Do đó NHNN cần sớm ban hành văn bản về các hoạt động liên quan đến hợp đồng tương lai. Để phát triển kinh doanh ngoại tệ, NHNN cần sớm có quy định về hợp đồng tương lai và phải áp dụng cho các dịch vụ phái sinh dựa trên tỷ giá, lãi suất, hợp đồng kỳ hạn lãi suất,...

Nhà nước cần nghiên cứu và ban hành bổ sung quy chế quản lý ngoại tệ của ngân hàng nhà nước, quy chế hoạt động của trung tâm môi giới sẽ tạo môi trường vững chắc cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ cũng như sự can thiệp của nhà nước trong từng thời kỳ.

3.4.1.2. Nhà nước cần tăng cường kiểm soát tình trạng USD tự do lưu hành trên thị trường

Nhà nước cần có tăng cường các biện pháp quản lý ngoại hối đối với các doanh nghiệp thông qua việc quản lý số dư ngoại tệ trên tài khoản của các doanh nghiệp. Tuy nhiên Nhà nước cần có những giải pháp trong việc kiểm soát lượng ngoại tệ khi các doanh nghiệp thanh toán trực tiếp với nhau không qua ngân hàng.

Việc có nhiều ngoại tệ lưu thông trên thị trường cùng với đồng nội tệ đặc biệt là ngoại tệ mạnh như đồng USD, cùng nhau thực hiện ba chức năng tiền tệ : đơn vị thanh toán, phương tiện trao đổi, và phương thức lưu giữ giá trị được gọi hiện tượng đa tiền tệ. Khi nhiều loại tiền tệ cùng lưu thông, các cơ quan quản lý tiền tệ phải đối mặt với một loạt thách thức. Quốc gia không chỉ mất nguồn thu từ việc độc quyền quyết định lượng ngoại tệ lưu thông và gia tăng trên thị trường, mà còn mất khả năng tự do điều hành chính sách tỷ giá và tiền tệ độc lập. Thêm vào đó, chức năng cho vay cứu cánh của Ngân hàng nhà nước có thể không thực hiện được. Do hiện tượng đa tiền tệ làm giảm khả năng của Ngân hàng nhà nước trong việc phát hành đồng nội tệ mà thị trường chấp nhận, nên chức năng bảo lãnh và cho vay cứu cánh của Ngân hàng nhà nước cũng bị hạn

ché. Để kiểm soát tình trạng USD trôi nổi trên thị trường, chính phủ cần có những biện pháp hành chính như việc quản lý việc thực hiện các quy định về quản lý ngoại hối, sử dụng các biện pháp kinh tế như đưa lãi suất đồng VND cao hơn lãi suất USD đồng thời giữ ổn định tỷ giá để tập trung ngoại tệ vào ngân hàng. Chính phủ cần có biện pháp có thực hiện quyết liệt việc hạn chế tín dụng ngoại tệ. Chính phủ có thể yêu cầu Ngân hàng nhà nước có biện pháp kiểm soát tốc độ cho vay ngoại tệ trên nguyên tắc chỉ phục vụ ngoại tệ cho các hoạt động sản xuất, kinh doanh thiết yếu của nền kinh tế...Thực hiện mạnh mẽ các biện pháp về quản lý, sử dụng ngoại tệ, kiểm soát chặt chẽ cả việc cho vay và bán ngoại tệ để thanh toán cho nhập khẩu các mặt hàng thuộc danh mục các mặt hàng nhập khẩu không thiết yếu, không cấp bách; Nhà nước cần có những giải pháp tăng cường khả năng quản trị rủi ro của nền kinh tế: Việc tăng cường khả năng quản trị rủi ro hối đoái đối với nền kinh tế là vô cùng quan trọng vì nó đảm bảo khả năng chống sốc tỉ giá đối với nền kinh tế. Các công việc có liên quan đó là, hạn chế tình trạng đầu cơ quá mức trong nền kinh tế (đầu cơ ngoại tệ, đầu cơ vàng... chứng khoán, đất đai); Phát triển các thị trường hiệu quả và các công cụ phòng chống rủi ro hối đoái. Ngoài ra, Chính phủ cần có những lộ trình để từng bước nâng cao vị thế VND. Việc nâng cao vị thế của VND cần một chiến lược quốc gia như đảm bảo ổn định kinh tế vĩ mô; tăng cường dự trữ ngoại hối; cân đối ngân sách nhà nước và tình trạng nợ công; duy trì cán cân thương mại ở tình trạng hợp lý...

3.4.1.3. Cải thiện cán cân thanh toán quốc tế

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ có mối quan hệ mật thiết với các quan hệ kinh tế đối ngoại, đến nhu cầu chuyển đổi ngoại tệ. Các giải pháp về cán cân thanh toán quốc tế tác động đến phát triển kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Ở Việt Nam hiện nay, cải thiện cán cân thanh toán quốc tế theo hướng :

- Đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu,

Tăng cường hoạt động thương mại đối với các thị trường lớn như thị trường Mỹ, Nhật Bản, các nước EU... Thay đổi cơ cấu mặt hàng xuất khẩu cho phù hợp với thị trường thế giới, tăng cường các sản phẩm chế biến tinh. Do vậy cần phát triển ngành công nghiệp chế biến, nâng cao năng lực của ngành này thông qua hợp tác, liên doanh liên kết với nước ngoài. Nhà nước cần có chính sách khuyến khích sản xuất và chế biến hàng xuất khẩu. Hỗ trợ và tạo điều kiện về thuế, lãi suất, tỷ giá cho các doanh nghiệp xuất khẩu nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng Việt Nam trên thị trường thế giới.

- *Quản lý chặt chẽ hoạt động nhập khẩu*

Nhà nước cần có chính sách bảo hộ đối với sản xuất trong nước thông qua việc quản lý bằng hạn ngạch, công cụ thuế nhằm hạn chế nhập khẩu những mặt hàng mà trong nước có thể sản xuất được. Kiểm soát chặt chẽ thị trường nhập khẩu. Cần sử lý nghiêm minh đối với việc nhập lậu hàng qua biên giới và kiểm soát nghiêm ngặt người tiêu dùng hàng nhập trái phép.

- *Tăng cường thu hút vốn đầu tư nước ngoài,*

Nhà nước cần tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho hoạt động đầu tư nước ngoài. Hoạt động đầu tư nước ngoài cần hướng tới chiến lược hướng về xuất khẩu. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cần phải cân đối nguồn ngoại tệ phục vụ cho nhu cầu sản xuất.

Bên cạnh đó, các chính sách tiền tệ, tín dụng cần thiết thích hợp cần được áp dụng để thu hút được nhiều tư bản ngắn hạn từ các thị trường nước ngoài di chuyển đến nước mình, làm tăng thêm phần thu nhập ngoại tệ của cán cân thanh toán, thu hẹp khoảng cách về sự thiếu hụt giữa thu và chi trong cán cân thanh toán. Trong số những chính sách tiền tệ tín dụng được sử dụng để thu hút tư bản vào thì chính sách chiết khấu được sử dụng phổ biến hơn. Ngân hàng nhà nước sẽ nâng lãi suất chiết khấu, dẫn đến lãi suất tín dụng trên thị trường tăng lên làm kích thích tư bản nước ngoài dịch chuyển vào. Tuy nhiên biện pháp này chỉ góp phần tạo ra sự cân bằng cho cán cân thanh toán trong trường hợp bội chi không

lớn lắm và cũng chỉ giải quyết nhu cầu tạm thời và trong điều kiện hình kinh tế, chính trị, xã hội tương đối ổn định, tức là ít rủi ro trong đầu tư tín dụng.

3.4.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng nhà nước

3.4.2.1. Hoàn thiện chính sách tỷ giá và lãi suất

Giá cả hình thành theo quy luật cung cầu là một trong những nhân tố quan trọng hàng đầu để thị trường hoạt động hiệu quả. Cũng như các thị trường khác, thị trường ngoại hối nói chung và hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam nói riêng muốn đạt được hiệu quả với doanh số cao, chi phí thấp, độ thanh khoản trên thị trường cao thì tỷ giá, lãi suất phải được hình thành một cách khách quan theo quy luật cung cầu. Do đó Ngân hàng Nhà nước cần có cơ chế quản lý và công cụ thị trường phù hợp hạn chế sự can thiệp từ NHNN cũng như các biện pháp hành chính làm méo mó tín hiệu thị trường.

Về lâu dài, giải pháp để phát triển thị trường ngoại hối và các hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng là hướng tới tỷ giá, lãi suất thị trường, linh hoạt và phản ánh đúng quan hệ cung cầu trên thị trường ngoại hối. Tuy nhiên, trong hoàn cảnh Việt Nam hiện nay, việc thả nổi tỷ giá, lãi suất ngay lập tức sẽ gây ra những hiệu ứng tiêu cực cho nền kinh tế và có thể ảnh hưởng bất lợi cho việc ổn định hệ thống chính trị và xã hội. Vì thế, NHNN không phải chủ yếu là can thiệp vào thị trường này mà là phối hợp với các bộ ngành hữu quan chống đô la hoá, khơi thông lưu chuyển ngoại hối trong nền kinh tế và cùng các biện pháp kinh tế khác để hỗ trợ thị trường ngoại hối phát triển.

Hiện nay, NHNN quản lý thị trường ngoại hối thông qua can thiệp mua bán, công bố tỷ giá bình quân giao dịch liên ngân hàng, quy định trần tỷ giá giao ngay, tỷ lệ phần trăm gia tăng của tỷ giá kỳ hạn, tỷ giá hoán đổi, quy định về tỷ lệ dự trữ ngoại tệ bắt buộc, lãi suất chiết khấu và các biện pháp quản lý ngoại hối. Trong giai đoạn trước mắt các biện pháp này còn cần thiết, nhưng cần phải nói lỏng từng bước, vì các biện pháp này không phải lúc nào cũng hiệu quả, đôi khi lại kìm hãm sự phát triển của thị trường ngoại hối và hoạt động kinh doanh

ngoại tệ của Ngân hàng

➤ *Đối với tỷ giá*, do có tính nhạy cảm cao nên việc điều hành tỷ giá phải được diễn ra theo từng giai đoạn.

Thứ nhất, Biên độ giao động của tỷ giá thu hẹp từ $\pm 3\%$ xuống còn $\pm 1\%$. Việc điều chỉnh biên độ được thực hiện cùng với điều chỉnh tăng tỷ giá bình quân liên ngân hàng đã tạo điều kiện đưa tỷ giá giao dịch của các tổ chức tín dụng phản ánh sát hơn cung cầu ngoại tệ trên thị trường. Chính vì vậy, việc thu hẹp biên độ tỷ giá là cần thiết nhằm hạn chế những biến động quá lớn của tỷ giá giao dịch trong ngày, góp phần hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như các tổ chức tín dụng. Trong tương lai, tỷ giá hối đoái do NHNN công bố sẽ phải theo thông lệ quốc tế là xoá bỏ tỷ giá bình quân thay bằng tỷ giá hối đoái của phiên giao dịch cuối cùng trước giờ đóng cửa.

Thứ hai, cần phải điều chỉnh cách công bố tỷ giá hiện nay bởi vì tỷ giá của VND mới chỉ gắn định với USD mà chưa có sự gắn định với các ngoại tệ khác, điều này được thể hiện trên hai phương diện: Xét về phương diện tập quán thị trường, khối lượng giao dịch được tính bằng USD chiếm một tỷ trọng rất lớn. Xét về phương pháp công bố tỷ giá, hiện nay tỷ giá VND/USD được xác định và công bố đường như độc lập hoàn toàn với quan hệ tỷ giá giữa USD với các ngoại tệ khác. Khi USD lên giá hoặc giảm giá so với các ngoại tệ khác hầu như không ảnh hưởng gì đến tỷ giá VND/USD, điều này khiến cho thị trường có thiên hướng chuộng sử dụng USD dẫn tới tình trạng đô la hoá ngày càng cao, còn các ngoại tệ khác lại ít được sử dụng.

Với tập quán thị trường và phương pháp công bố tỷ giá như trên, rõ ràng hoạt động kinh tế đối ngoại và hoạt động của thị trường ngoại hối Việt Nam có chứa đựng rủi ro tiềm ẩn khi mà giá trị của USD đột ngột thay đổi lớn so với giá trị của các ngoại tệ khác. Nhằm hạn chế sự gắn định vào USD, một mặt cần đa dạng hoá ngoại tệ trong các giao dịch quốc tế, mặt khác, trong phương pháp công bố tỷ giá ngân hàng nhà nước nên tham khảo phương pháp xác định tỷ giá

của VND so với rổ tiền tệ và tiến tới công bố tỷ giá trung bình của VND với cả rổ ngoại tệ.

➤ *Đối với lãi suất*, giải pháp hoàn thiện cơ chế lãi suất của Ngân hàng nhà nước hiện nay và trong thời gian tới là tập trung nâng cấp và phát triển thị trường tiền tệ, sớm khắc phục những vấn đề như ngân hàng nhà nước vẫn quy định lãi suất tiền gửi thanh toán của các Ngân hàng thương mại Việt Nam và việc tham gia có giới hạn của các tổ chức này vào thị trường ngoại hối làm cho thị trường ngoại hối chưa phát triển, lãi suất chưa phản ánh đúng quan hệ cung cầu. Bên cạnh đó còn nhiều loại lãi suất ưu đãi trong nền kinh tế, các lãi suất này do các phạm vi khác nhau quyết định, không tạo thành một đầu mối thống nhất trong điều hành chính sách lãi suất của NHNN, không chịu tác động của biến động thị trường ngoại hối. Ngoài ra, một số lãi suất do NHNN công bố mỗi lần điều chỉnh có khoảng cách quá hẹp nên không tác động nhiều đến lãi suất trên thị trường ngoại hối, hàng hoá trên thị trường ngoại hối còn nghèo nàn chỉ có ngoại tệ, chứng khoán bằng ngoại tệ. Do đó NHNN cần tạo điều kiện cho các ngân hàng tham gia thị trường ngoại hối bằng cách điều chỉnh tỷ lệ dự trữ ngoại tệ bắt buộc, lãi suất tái chiết khấu hợp lý. Mức độ điều chỉnh các loại lãi suất của NHNN trong mỗi đợt cũng cần có khoảng cách đủ rộng để nó thực sự có ảnh hưởng đến thị trường tiền tệ.

3.4.2.2. *Gia tăng quỹ dự trữ ngoại hối quốc gia*

Một điều kiện không thể thiếu trong việc xây dựng khả năng chuyển đổi cho bản tệ và phát triển thị trường ngoại hối cũng như hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại các NHTM Việt Nam là nguồn dự trữ ngoại hối của quốc gia phải dồi dào. Thực vậy, quỹ dự trữ ngoại hối quốc gia giúp bình ổn tỷ giá hối đoái, khắc phục tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán và sẵn sàng hỗ trợ NHTM Việt Nam khi gặp khó khăn về nguồn ngoại hối để kinh doanh, đồng thời nâng cao vị thế của VND và giúp cho thị trường ngoại hối diễn ra thông suốt. Vì vậy, để gia tăng tồn quỹ ngoại hối, NHNN cần thực hiện các giải pháp sau:

Thứ nhất, NHNN cần tiếp tục đưa thêm tiền ra lưu thông để thu gom ngoại tệ làm dồi dào quỹ dự trữ ngoại hối; phối hợp với Bộ Tài chính trong việc quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn ngoại tệ do bán dầu thô- mặt hàng xuất khẩu chiến lược của quốc gia; tăng cường các biện pháp kinh tế khuyến khích các tổ chức, cá nhân bán ngoại tệ cho ngân hàng thương mại.

Thứ hai, NHNN cần thay đổi phương pháp đánh giá tồn quỹ ngoại hối. Hiện nay, quỹ dự trữ được xác định theo tuần nhập khẩu; nói cách khác, nguồn ngoại hối dự trữ chỉ dừng lại ở mức sẵn sàng thoả mãn các nhu cầu ngoại tệ để cân bằng cán cân thương mại. Điều này chỉ phù hợp khi Việt Nam ở tình trạng thường xuyên thâm hụt cán cân thương mại và dịch vụ. Trong tương lai, cách tính này không an toàn do nó không bao quát hết nhu cầu ngoại hối quốc gia, bên cạnh cán cân vãng lai, cán cân vốn cũng tạo một áp lực lớn về ngoại hối. Để tránh tình trạng căng thẳng về ngoại tệ trong tương lai, NHNN cần thay đổi cách tính nguồn ngoại tệ dự trữ bằng cách cộng thêm khoản dự phòng cho các nhu cầu ngoại tệ phát sinh từ cán cân vốn, đồng thời gia tăng nguồn vốn ngoại hối cho mục tiêu ổn định tỷ giá khi thị trường tài chính trong nước và quốc tế biến động. Có như vậy NHNN mới có thể thực tốt vai trò người mua bán ngoại tệ cuối cùng.

Thứ ba, quỹ dự trữ ngoại hối quốc gia cần được đa dạng hoá ngoại tệ, đặc biệt nên tăng dự trữ vàng tiêu chuẩn quốc tế bởi vì suy cho cùng vàng tiêu chuẩn quốc tế luôn là nguồn tài sản thực có mà tiền giấy vẫn không thể thay thế được. Trong việc thanh toán nợ giữa các quốc gia người ta vẫn coi trọng vàng tiêu chuẩn quốc tế hơn là ngoại tệ. Vì thế ngay cả các nước phát triển như Mỹ hay Trung Quốc một đất nước đang phát triển vẫn coi trọng việc tích lũy dự trữ vàng tiêu chuẩn quốc tế. Hơn nữa, NHNN quy định cho phép ngân hàng kinh doanh ngoại hối trong đó có kinh doanh vàng tiêu chuẩn quốc tế song trong thực tế NHNN lại không tham gia tích cực vào thị trường vàng tiêu chuẩn quốc tế với vai trò là người mua bán cuối cùng thì tất yếu NHTM Việt Nam cũng không thể

phát triển được hoạt động này. Do vậy muốn phát triển hoạt động kinh doanh ngoại hối đồng bộ và toàn diện của các ngân hàng, Ngân hàng nhà nước cần tích cực hơn trong hoạt động giao dịch vàng tiêu chuẩn quốc tế.

3.4.2.3. Nâng cao vai trò của NHNN trong tổ chức, quản lý và can thiệp vào thị trường nhằm phát triển thị trường ngoại hối

Các NHTM Việt Nam là một trong những thành viên quan trọng của thị trường ngoại hối, do vậy giữa hoạt động kinh doanh của các NHTM Việt Nam và thị trường ngoại hối có một mối liên hệ hai chiều với nhau. Các NHTM Việt Nam trực tiếp giúp cung và cầu trên thị trường ngoại hối gặp nhau, ngược lại những biến động trên thị trường lại có tác động hoặc tích cực hoặc tiêu cực đến kết quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam. Nói một cách khác, sự phát triển kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam luôn gắn liền với sự phát triển thị trường ngoại hối. Tuy nhiên, hiện nay thị trường ngoại hối Việt Nam mới chỉ ở giai đoạn đầu của quá trình phát triển, còn yếu kém về nhiều mặt như: tổ chức thị trường, hàng hoá, các nghiệp vụ kinh doanh. Đây chính là những trở ngại cho việc phát triển kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam mà cần phải được khắc phục càng sớm càng tốt.

➤ *NHNN cần thúc đẩy việc hoàn thiện tổ chức thị trường.* Hiện nay, nước ta chưa có một thị trường ngoại hối thống nhất điều này thể hiện ở sự khác biệt về tỷ giá giao ngay giữa các khu vực. Do vậy cần phải nhanh chóng cải tiến hệ thống thanh toán bù trừ và tạo ra một sự giao dịch liên tục giữa các Trung tâm lớn để nhanh chóng loại bỏ sự chênh lệch tỷ giá giao ngay theo vùng. Ngoài ra cần tiến hành 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 giữa các ngân hàng và thị trường gián tiếp qua môi giới. Các công ty môi giới ngoại hối sẽ góp phần hạn chế sự gián đoạn trên thị trường do bị tác động bởi các phương tiện được công nhận là thành viên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, nhưng số thành viên tham gia tích cực thì rất hạn chế khiến cho thị trường hoạt động trầm lắng. Ngoài

ra, giao dịch trên thị trường thường diễn ra một chiều, nghĩa là một số ngân hàng thì chuyên đi bán, số khác thì chuyên đi mua do đó thị trường ngoại tệ liên ngân hàng mất đi tính đặc thù của nó. Để khắc phục hạn chế này, một mặt cần mở rộng số lượng thành viên, mặt khác tạo ra môi trường và điều kiện để các thành viên tham gia thị trường được tích cực hơn. Bên cạnh đó, NHNN cần đẩy nhanh tốc độ thanh toán bằng cách nối mạng thanh toán bù trừ liên ngân hàng cho tất cả các định chế được phép kinh doanh ngoại tệ. Nếu thời gian xử lý chứng từ được tiết giảm, NHTM Việt Nam gia tăng cơ hội kinh doanh, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của mình trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng.

Đối với thị trường ngoại tệ liên ngân hàng gián tiếp, trước mắt do hệ thống các công ty môi giới chưa kịp hình thành, NHNN có thể cho phép một số ngân hàng thương mại Việt Nam hoạt động kinh doanh ngoại tệ lớn, có uy tín và có kinh nghiệm thành lập công ty con với chức năng môi giới ngoại tệ. Song song với việc làm này, NHNN cần có giải pháp khuyến khích, cấp phép cho một vài công ty môi giới ngoại hối hoạt động trong thời gian tới.

➤ *Đa dạng hóa các hàng hóa của thị trường ngoại hối.* NHNN cần tạo ra nhiều chủng loại và số lượng lớn các công cụ ngoại hối như tăng cường phát hành trái phiếu chính phủ, công trái bằng ngoại tệ, tích cực chiết khấu và tái chiết khấu, mua bán ngắn hạn các giấy tờ có giá bằng ngoại tệ. Một mặt, NHNN cần tiếp tục nghiên cứu, nhanh chóng sửa đổi khung pháp lý để đẩy mạnh việc sử dụng thương phiếu, chứng chỉ tiền gửi và các loại tín phiếu, trái phiếu của NHTM bằng ngoại tệ. Mặt khác, NHNN cần có chính sách khuyến khích các ngân hàng huy động và cho vay vàng tiêu chuẩn quốc tế, mua và bán vàng tiêu chuẩn quốc tế như hỗ trợ cơ sở vật chất kỹ thuật kiểm định, bảo quản, giảm thuế nhập khẩu vàng tiêu chuẩn quốc tế, giảm thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh vàng,

➤ *NHNN cần tăng cường vai trò của ngân hàng trong việc phát triển nghiệp vụ kinh ngoại tệ* đặc biệt là việc tiếp tục phát triển nghiệp vụ kỳ hạn và

hoán đổi, hợp đồng tương lai. Thực tế cho thấy, các nhân tố xác định và ảnh hưởng lên tỷ giá kỳ hạn và tỷ giá hoán đổi bao gồm tỷ giá giao ngay, mức chênh lệch lãi suất giữa hai đồng tiền trong giao dịch và thời hạn của hợp đồng. Để các nghiệp vụ kỳ hạn và hoán đổi phát triển, Ngân hàng Nhà nước cần có cơ chế xác định tỷ giá và lãi suất đóng vai trò quyết định. Hay nói cách khác, tỷ giá cần được xác định theo quan hệ cung cầu trên thị trường ngoại hối. Do đó những định hướng trong chính sách của Ngân hàng Nhà nước cần tăng dần hàm lượng của các biến số thị trường trong việc xác định tỷ giá, có như vậy tỷ giá mới phản ánh thực chất quan hệ cung cầu trên thị trường. Để thúc đẩy nghiệp vụ kỳ hạn và hoán đổi Ngân hàng nhà nước cần có những cơ chế để các Ngân hàng có thể yết giá cạnh tranh để tạo cho điều kiện cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Hiện tại, các NHTM Việt Nam đã thực hiện quyền chọn chủ yếu giữa VND và USD. Tuy nhiên khi thị trường ngoại hối Việt Nam phát triển tới trình độ quốc tế Ngân hàng nhà nước cần cho phép ngân hàng tiến hành nghiệp vụ quyền chọn giữa ngoại tệ/ngoại tệ. Bên cạnh đó, Ngân hàng nhà nước nên hướng các Ngân hàng tiến hành phương thức giao dịch qua quầy (OTC) vì phương thức giao dịch trên sở giao dịch chỉ tiến hành khi thị trường phát triển ở giai đoạn cao, hơn nữa giao dịch quyền chọn trên sở giao dịch chỉ mang tính đầu cơ là chủ yếu. Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước cần cho phép các ngân hàng thực hiện hợp đồng quyền chọn kiểu Mỹ, cho phép tiến hành thực hiện quyền chọn tại bất cứ thời điểm nào trong suốt thời gian hiệu lực của hợp đồng và thời hạn của hợp đồng do ngân hàng và khách hàng tự thỏa thuận.

Đối với nghiệp vụ tương lai, do nghiệp vụ này kích thích đầu cơ. Tuy nhiên để đa dạng các nghiệp vụ kinh doanh, Ngân hàng Nhà nước cho phép các ngân hàng thương mại có thể mở rộng nghiệp vụ này tùy thuộc vào năng lực và khách hàng của ngân hàng để các ngân hàng có thể đa dạng các nghiệp vụ kinh doanh.

Đối với nghiệp vụ hoán đổi kỳ hạn-kỳ hạn, Ngân hàng Nhà nước cần phải cho phép các NHTM tiến hành nghiệp vụ hoán đổi với các khách hàng khác không phải là NHNN, tiếp đó có thể hoán đổi các ngoại tệ khác nhau chứ không chỉ dừng lại ở USD, VND như hiện nay.

Bên cạnh các giải pháp trên Chính phủ Việt Nam cũng có thể thay đổi một số nội dung quản lý ngoại hối theo hướng tự do hoá như nới lỏng dần các quy định về quản lý ngoại hối cho phù hợp với thông lệ quốc tế, nhất là phù hợp với các quốc gia trong khu vực, như nới lỏng các quy định đối với quyền mua bán ngoại tệ của các tổ chức kinh tế, góp vốn liên doanh đầu tư ra nước ngoài ... Đây cũng chính là yêu cầu khách quan trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, nhưng cũng cần phải cân nhắc kỹ lưỡng để đảm bảo thị trường ngoại hối Việt Nam phát triển bền vững.

Ngoài ra NHNN với vai trò là Ngân hàng trung ương, ngân hàng nhà nước tham gia vào thị trường ngoại tệ liên ngân hàng vừa với tư cách là thành viên, vừa với tư cách tổ chức quản lý và điều hành thị trường. Do tỷ giá chưa thực sự làm được chức năng điều tiết cung cầu, cần có vai trò hướng dẫn và điều tiết của Ngân hàng nhà nước thông qua việc mua bán ngoại tệ cuối cùng trên thị trường ngoại hối, thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh kỳ hạn, nghiệp vụ hoán đổi theo đúng quy định nhằm tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại tham gia tích cực hơn vào thị trường ngoại hối. Ngoài ra để tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng thông qua thị trường, Ngân hàng nhà nước cần can thiệp kịp thời và với quy mô thích hợp để thị trường hoạt động thông suốt. Do đó, để NHNN thực hiện tốt vai trò của mình phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó yếu tố quan trọng nhất là tiềm lực tài chính của NHNN.

Ngoài ra, NHNN với vai trò là cơ quan giám sát hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM thông qua hệ thống các văn bản pháp luật về hoạt động ngân hàng và các công cụ kinh tế mang tính gián tiếp cần phải phù hợp với chuẩn mực quốc tế vừa phải phù hợp với điều kiện cụ thể của Việt Nam. Thêm

vào đó cơ chế giám sát của NHNN cần hợp lý và hiệu quả để đảm bảo cho hoạt động của NHTM cũng như các NHTM Việt Nam hoạt động trong khuôn khổ, an toàn và từ đó đảm bảo sự phát triển lâu dài và bền vững.

3.4.2.1. Kiến nghị khác

Ngân hàng nhà nước cần điều hành hoạt động của thị trường mở năng động và hiệu quả hơn nữa để đáp ứng nhu cầu ngoại tệ của các ngân hàng thương mại trong đó có các NHTM Việt Nam. Đây là một trong những giải pháp giúp các NHTM Việt Nam cân đối trạng thái ngoại hối, tránh sự thâm hụt thường xuyên tài khoản vãng lai một cách giả tạo.

Ngân hàng nhà nước cần xây dựng quy chế thông tin, thống kê hệ thống hóa kịp thời nguồn số liệu ra vào trong nước để đánh giá tình hình cung cầu ngoại tệ trên thị trường từ đó làm căn cứ điều hành tỷ giá.

Để đáp ứng nhu cầu ngoại tệ của ngân hàng, tránh để xảy ra tình trạng các ngân hàng thương mại khó cân đối được trạng thái ngoại tệ, thường xuyên bị thiếu hụt ngoại tệ một cách giả tạo thì ngân hàng nhà nước cần điều hành hoạt động của thị trường mở năng động và hiệu quả hơn.

Tóm lại, trong điều kiện tình hình kinh tế trong nước và thế giới có nhiều khó khăn, hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam đang có nhiều hạn chế cần bổ sung, hoàn chỉnh cho phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế thị trường. Để hoạt động kinh doanh ngoại tệ có một vị trí xứng đáng trong hoạt động của mình, các NHTM Việt Nam tiếp tục đổi mới tổ chức hoạt động kinh doanh ngoại tệ, nâng cao hiệu quả kinh doanh, thực hiện tái cơ cấu lại ngân hàng trong tiến trình hội nhập vào nền tài chính khu vực và thế giới.

3.4.3. Kiến nghị đối với Bộ Tài chính

Một thực tế cho thấy khi các NHTM Việt Nam áp dụng nghiệp vụ phái sinh như nghiệp vụ quyền chọn thì các doanh nghiệp lúng túng khi hạch toán phí giao dịch quyền chọn vì chưa có thông tư hướng dẫn. Vì vậy để tạo điều kiện

cho các doanh nghiệp sử dụng nghiệp vụ giao dịch quyền chọn, góp phần thúc đẩy việc đa dạng hóa các giao dịch mua bán ngoại tệ và cung cấp cho doanh nghiệp một công cụ phòng chống rủi ro hữu hiệu, Bộ Tài chính cần hướng dẫn việc hạch toán phí quyền chọn là một khoản chi phí hợp lý, hợp lệ để xác định thu nhập chịu thuế của doanh nghiệp.

3.4.4. Kiến nghị đối với Bộ Công Thương

Như đã đề cập ở phần trước, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu là khách hàng quan trọng, tác động rất lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam và là đối tượng ảnh hưởng đáng kể đến việc phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Tuy nhiên nhiều doanh nghiệp thiếu thông tin về các nghiệp vụ kinh doanh của ngân hàng đặc biệt là các nghiệp vụ phái sinh. Các doanh nghiệp có tâm lý lo ngại đối với các khoản phí phát sinh khi áp dụng các nghiệp vụ mua bán ngoại tệ. Thêm vào đó, các doanh nghiệp có thói quen sử dụng đồng USD trong các giao dịch kinh doanh của mình cũng gây ra những trở ngại không nhỏ với việc phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Do đó để các doanh nghiệp am hiểu và làm quen với các nghiệp vụ giao dịch mua bán ngoại tệ của ngân hàng, tạo điều kiện cho việc phát triển hoạt động của ngân hàng, thúc đẩy sự phát triển thị trường ngoại hối và mang lại lợi ích cho doanh nghiệp trong kinh doanh quốc tế, Bộ Công Thương nên hỗ trợ, phối hợp với các ngân hàng thương mại giới thiệu, tuyên truyền việc ứng dụng các nghiệp vụ giao dịch có khả năng phòng chống rủi ro.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Tóm lại định hướng phát triển kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam trong thời gian tới là phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng gắn liền với việc bảo toàn nguồn vốn và các mục tiêu hiệu quả của nền kinh tế. Luận án đã phân tích và đưa ra các giải pháp và kiến nghị nhằm phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của NHTM Việt Nam.

KẾT LUẬN

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế và toàn cầu hóa thương mại hiện nay, kinh doanh ngoại tệ có vai trò ngày càng quan trọng trong hoạt động của các NHTM Việt Nam cũng như của cả nền kinh tế. Việc phát triển kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam đã đóng góp vào sự phát triển của thị trường tài chính trong nước, là công cụ giúp các ngân hàng phòng chống rủi ro đồng thời tăng khả năng cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trước các ngân hàng nước ngoài. Bên cạnh đó phát triển kinh doanh ngoại tệ còn thúc đẩy các hoạt động của các NHTM Việt Nam phát triển theo, đưa ngành ngân hàng tiến nhanh hơn trên con đường hội nhập cộng đồng ngân hàng thế giới.

Việc nghiên cứu phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các NHTM Việt Nam là một vấn đề phức tạp. Tuy nhiên thông qua việc tổng hợp nghiên cứu lý luận kết hợp với thực tế hoạt động của ngân hàng, luận án đã làm rõ và có những đóng góp ở những nội dung cơ bản sau :

Thứ nhất, luận án đã hệ thống hóa những vấn đề cơ bản của hoạt động kinh doanh ngoại tệ như môi trường, các công cụ, các giao dịch chủ yếu... Về mặt lý luận, đóng góp quan trọng của luận án là làm rõ : khái niệm, đối tượng, phạm vi kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế, làm rõ việc phát triển hoạt động ngoại tệ trên thị trường quốc tế, đưa ra hệ thống các chỉ tiêu đánh giá việc phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động, phù hợp với lý luận chung và với thực tiễn của ngân hàng thương mại hiện nay.

Thứ hai, luận án đã giới thiệu tổng quan về ngân hàng thương mại Việt Nam, công tác quản lý, điều hành vốn và kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng. Luận án đã sử dụng phương pháp khảo sát thống kê, tổng hợp, phân tích kinh tế đã phân tích thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế tại các NHTM Việt Nam. Trên cơ sở nghiên cứu thực trạng phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các NHTM Việt Nam, kết quả nghiên cứu đã

chỉ ra những thành công cũng như những hạn chế phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của các NHTM Việt Nam. Những yếu tố hạn chế từ năng lực hoạt động, cơ chế phòng ngừa rủi ro chưa quan tâm thích đáng. Các yếu tố từ môi trường kinh tế xã hội còn chứa đựng nhiều rủi ro, môi trường pháp lý chưa đồng bộ, cơ chế chính sách về lãi suất, tỷ giá điều chỉnh chưa phù hợp với diễn biến của thị trường.

Thứ ba, luận án đã đưa ra những định hướng, đề xuất những giải pháp góp phần phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam trên thị trường quốc tế trong giai đoạn tới. Đồng thời luận án cũng nêu ra những kiến nghị với Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước nhằm cải thiện môi trường, cơ sở pháp lý và hệ thống các cơ chế đảm bảo cho các giải pháp được vận dụng trong quá trình phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam phù hợp với điều kiện của nước ta hiện nay.

DANH MỤC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ

1. Phùng Thị Lan Hương(2011), Các phương thức giao dịch ngoại hối trên thị trường tiền tệ quốc tế , *Tạp chí ngân hàng*, (5), Tr 65-69.
2. Phùng Thị Lan Hương(2011),Kinh doanh ngoại tệ trên thị trường ngoại hối của các ngân hàng Mỹ, *Tạp chí ngân hàng*, (8), Tr 64-67
3. Phùng Thị Lan Hương(2012), Giải pháp phát triển kinh doanh ngoại tệ trên thị trường quốc tế của ngân hàng ngoại thương Việt Nam, *Tạp chí Thương mại*, (21), Tr12-15.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Alan C.Shapiro (1999), *Quản trị tài chính quốc tế*, Nhà xuất bản thống kê.
2. Fredic S.Minskin(1995), *Tiền tệ ngân hàng và thị trường tài chính*, Nhà xuất bản khoa học kỹ thuật.
3. Nguyễn Thị Chiên (2002), *Những giải pháp mở rộng các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối ở các ngân hàng thương mại Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Học viện Ngân hàng.
4. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam(2006), *Quyết định số 112/2006/QĐ-TTg ngày 24/5/2006 về việc phê duyệt đề án phát triển ngành ngân hàng đến năm 2010 và tầm nhìn 2020*.
5. Heinz Richz & M. Rodeiguez (1996), *Thị trường hối đoái và thị trường tiền tệ*. Nhà xuất bản chính trị quốc gia.
6. Hồ Diệu (1999), *Tài chính quốc tế*, Nhà xuất bản thống kê.
7. Phan Thị Thu Hà (2006), *Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội
8. Lê Thị Phương Liên (2008), *Nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của các Ngân hàng thương mại Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Đại học Kinh tế quốc dân
9. Hoàng Kim (2001), *Tiền tệ ngân hàng*, Nhà xuất bản Tài chính.
10. Giang Nam(2012), *Những thị trường xuất nhập khẩu chính của Việt Nam năm 2011*, Hai Quan online.
11. Ngân hàng Á Châu(2006-2011), *Báo cáo thường niên*.
12. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam(2006-2011), *Báo cáo thường niên*
13. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam(2006-2011), *Báo cáo thường niên*.
14. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam(2006-2011), *Báo cáo thường niên*.
15. Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam(2006-2011), *Báo cáo thường niên*.

16. Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam(2006-2011), *Báo cáo thường niên*
17. Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam(2006-2011), *Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh và phương hướng hoạt động.*
18. Ngân hàng Nhà nước(2006-2011), *Báo cáo thường niên*
19. Ngân hàng Nhà nước (2002), *Quyết định số 1081/2002/QĐ-NHNN ngày 7/10/2002 quy định về trạng thái ngoại tệ của các tổ chức tín dụng được phép hoạt động ngoại hối*, Hà Nội
20. Ngân hàng Nhà nước (2004), *Quyết định số 648/2004/QĐ-NHNN ngày 28/5/2004 về việc sửa đổi và bổ sung một số điều trong quyết định số 679/2002/QĐ-NHNN ngày 1/7/2002 về việc ban hành một số quy định liên quan đến giao dịch ngoại tệ của các tổ chức tín dụng được phép hoạt động ngoại hối*, Hà Nội.
21. Ngân hàng Nhà nước (2004), *Quyết định số 1452/2004/QĐ-NHNN ngày 10/11/2004 về giao dịch ngoại hối của các tổ chức tín dụng được phép hoạt động ngoại hối*, Hà Nội.
22. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2006), *Nghị định số 160/2006/NĐ-CP ngày 28 tháng 12 năm 2006 của Chính phủ qui định chi tiết thi hành Pháp lệnh Ngoại hối*, *Thông tư số 25/2009/TT-NHNN ngày 15/12/2009 bổ sung điều 1.*
23. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2007), *Giải pháp phát triển thị trường phái sinh ở Việt Nam*, Nhà xuất bản văn hóa thông tin, Hà Nội.
24. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2008), *Quyết định số 2635/QĐ-NHNN ngày 06/11/2008 về việc ban hành một số quy định liên quan đến giao dịch ngoại tệ của các tổ chức tín dụng được phép hoạt động ngoại hối*, Hà Nội.
25. Ngân hàng Nhà nước (2008), *Quyết định số 504/QĐ-NHNN ngày 7/3/2008 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Về việc ban hành một số quy định liên quan đến giao dịch ngoại tệ của các tổ chức tín dụng được phép hoạt động ngoại hối.*
26. Ngân hàng Nhà nước (2008), *Quyết định số 09/2008/QĐ-NHNN ngày 10/4/2008 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc cho vay bằng ngoại tệ của tổ chức tín dụng đối với khách hàng vay là người cư trú.*
27. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2009), *Quyết định của ngân hàng nhà nước*

số 2666/QĐ-NHNN ngày 25/11/2009 về việc ban hành một số quy định liên quan đến giao dịch ngoại tệ của các tổ chức tín dụng được phép hoạt động ngoại hối, Hà Nội.

28. Ngân hàng Nhà nước (2010), *Quyết định 2868/QĐ-NHNN ngày 29/11/2010 về việc quy định mức lãi suất cơ bản bằng đồng Việt Nam là 9%*.
29. Nguyễn Đại Lai (2006), *Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng đến năm 2010 và tầm nhìn 2020*.
30. Nguyễn Thị Liên Hương(2011), *Đa dạng hóa dịch vụ tại Ngân hàng thương mại Việt Nam*, Luận án tiến sĩ Kinh tế, Đại học Kinh tế quốc dân.
31. Nguyễn Văn Tiến (2001), *Tài chính quốc tế hiện đại trong nền kinh tế mở*, Nhà xuất bản thống kê.
32. Nguyễn Văn Tiến (2001), *Giáo trình nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối*, Nhà xuất bản thống kê.
33. Nguyễn Văn Tiến (2005), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại hối*, Nhà xuất bản thống kê.
34. Lê Anh Tuấn (2003), *Giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại quốc doanh Việt Nam*, Luận án tiến sĩ, Đại học Kinh tế Quốc dân.
35. Lê Văn Tư & Lê Tùng Vân (1999), *Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu và kinh doanh ngoại tệ*. Nhà xuất bản thống kê.
36. Lê Văn Tư & Lê Tùng Vân (2001), *Tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính*. Nhà xuất bản thống kê.
37. Phạm Thị Thu Hằng(2011), *Phát triển kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam(BIDV)*, Đại học Kinh tế Quốc dân
38. Ủy ban thường vụ quốc hội (2005), *Pháp lệnh ngoại hối, ban hành theo quyết định số 28/2005/PL-UBTVQH11 ngày 13/11/2005*, Hà Nội

Tiếng Anh

39. Catherine Ruth Schenk (2001), *Hong Kong as an International Financial Centre: Emergence and Development*, Routledge
40. Cornelius Luca (2007), *Trading in the Global Currency Markets*, Prentice Hall Press.

41. Brian Coyle (2001), *Money markets*, BPP Training
42. BIS(2007), *Triennial Central Bank Survey Report on global foreign exchange market activity in 2007*, Belgium.
43. BIS (2010), *Triennial Central Bank Survey Report on global foreign exchange market activity in 2010*, Belgium.
44. Charles Freedman (1974), *The Foreign Currency Business of the Canadian Banks: An Econometric Study*, the Publications Committee of the Bank of Canada
45. David Chamberlin Cole, Hal S. Scott, Philip A. Wellons (1995), *The Asian money markets*, Oxford university press.
46. Federal Reserve Bank of New York (2010), *The Foreign Exchange and Interest rate derivatives Markets : Turnover in United States April 2010*, USA
47. Frank J. Fabozzi, Steven V. Mann, Moorad Choudhry, NetLibrary (2002), *The Global Money Markets*, John Wiley and Sons
48. Fred H. Klopstock (2005), *The International Money Market: Structure, slope and instruments*, Journal of finance.
49. McGraw-Hill (1998), *Foreign currency Trading*, Russell R. Wasendorf
50. Paola Gallardo and Alexandra Heath(2009), *Execution methods in foreign exchange market*, BIS
51. Philip Gotthelf (2003), *Currency trading*, John Wiley and Sons
52. Rajarshi Vijay Aroskar (2002), *Foreign exchange market efficiency in a rapidly changing world*,
53. Robert F. Emery (1991), *The Money Markets of Developing East Asia*, Praeger, UMI
54. Sam Y-Cross(1998), *All about the Foreign Exchange Market in the United States*, Federal Reserve Bank of New York.
55. Julian Walmsley, Walmsley (2000), *The Foreign Exchange and Money Markets*, John Wiley and Sons.

Phụ lục 1: Tăng trưởng tín dụng các NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011*Đơn vị tính :%*

Ngân hàng	2007	2008	2009	2010	2011	TB
NHTMNN	25.9	19.0	25.2	21.3	5.1	19
NHTMCP	118	17.9	34	31	6.3	36.8
NHLD	41.6	34.1	-11.9	7.8	3.8	13.3
NH nước ngoài	49.3	49.2	-0.8	8.2	9.0	21.2
Toàn hệ thống	46.5	21.4	24.5	23.1	5.8	23.6

*(Nguồn Báo cáo thường niên của NHNN 2006-2011)***Phụ lục 2: Tăng trưởng thu nhập kinh doanh ngoại tệ của NHTM Việt Nam**

Năm	Giao ngay		Phái sinh	
	Số tiền (tr.VND)	% tăng/giảm	Số tiền (tr.VND)	% tăng/giảm
2006	388885.41	-	28484.59	-
2007	766633.72	97.1%	247583.28	769.2%
2008	863894.51	12.7%	108089.49	-56.3%
2009	1033195.07	19.6%	-649875.07	-701.2%
2010	1311129.68	26.9%	-504193.68	-22.4%
2011	2160868	64.8%	-120013	-76.2%

(Nguồn Báo cáo thường niên của NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)

**Phụ lục 5: Độ lệch tiêu chuẩn và hệ số tương quan của sự thay đổi tỷ giá
của NHTM Việt Nam từ thời điểm 1/1/2008-31/12/2008**

	USD	EUR	JPY	GBP	CAD	CHF	AUD	HKD	SGD	THB
Độ lệch tiêu chuẩn	1.42%	6.20%	4.96%	4.44%	5.71%	6.56%	7.51%	2.86%	3.96%	5.82%
Hệ số tương quan										
USD	1.00	0.39	0.21	0.02	-0.06	0.47	0.16	0.05	0.25	-0.36
EUR		1.00	0.44	0.61	0.76	0.87	0.87	0.55	0.88	0.48
JPY			1.00	0.17	0.17	0.65	0.12	0.70	0.60	0.68
GBP				1.00	0.73	0.45	0.73	0.57	0.66	0.36
CAD					1.00	0.52	0.87	0.64	0.76	0.51
CHF						1.00	0.64	0.55	0.86	0.49
AUD							1.00	0.47	0.81	0.37
HKD								1.00	0.80	0.74
SGD									1.00	0.69
THB										1.00

(Nguồn Báo cáo tỷ giá của NHNN năm 2008)

**Phụ lục 6: Độ lệch tiêu chuẩn và hệ số tương quan của sự thay đổi tỷ giá
của NHTM Việt Nam từ thời điểm 1/1/2009-31/12/2010**

	USD	EUR	JPY	GBP	CAD	CHF	AUD	HKD	SGD	THB
Độ lệch tiêu chuẩn	1.08%	4.49%	4.05%	3.70%	3.60%	3.93%	4.48%	2.12%	2.70%	2.50%
Hệ số tương quan										
USD	1.00	0.21	0.45	0.01	0.15	0.25	0.13	0.43	0.35	0.46
EUR		1.00	0.42	0.70	0.55	0.81	0.91	0.39	0.83	0.56
JPY			1.00	0.38	0.31	0.45	0.27	0.63	0.64	0.74
GBP				1.00	0.59	0.67	0.73	0.50	0.68	0.58
CAD					1.00	0.51	0.68	0.51	0.69	0.58
CHF						1.00	0.82	0.36	0.76	0.54
AUD							1.00	0.35	0.80	0.56
HKD								1.00	0.72	0.82
SGD									1.00	0.83
THB										1.00

(Nguồn Báo cáo tỷ giá của NHNN năm 2009-2010)

**Phụ lục 7 Độ lệch tiêu chuẩn và hệ số tương quan của sự thay đổi tỷ giá
của NHTM Việt Nam từ thời điểm 1/1/2011-31/12/2011**

	USD	EUR	JPY	GBP	AUD	CAD	CHF	HKD	SGD	THB
Độ lệch tiêu chuẩn	1.69	3.21	1.3	2.13	3.88	2.34	3.76	0.9	2.6	2.0
Hệ số tương quan	1.00	-0.08	0.07	0.16	0.34	0.18	0.25	0.33	0.33	0.25
EUR		1.00	-0.10	0.74	0.52	0.74	0.46	0.46	0.63	0.55
JPY			1.00	0.11	0.03	-0.08	0.08	0.10	0.09	0.28
GBP				1.00	0.75	0.79	0.67	0.48	0.84	0.62
AUD					1.00	0.88	0.83	0.41	0.92	0.75
CAD						1.00	0.70	0.52	0.88	0.76
CHF							1.00	0.15	0.88	0.63
HKD								1.00	0.50	0.46
SGD									1.00	0.74
THB										1.00

(Nguồn Báo cáo tỷ giá của NHNN năm 2009-2010)

Phụ lục 8. Tỷ lệ thu nhập kinh doanh ngoại tệ/LNTT của NHTM Việt Nam
Đơn vị tính: %

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TB
Agribank	10.2	2.9	8.6	-2.5	11.4	15.6	7.0
BIDV	9.7	6.9	33.6	5.8	6.2	7.4	10.3
VCB	7.1	11.3	16.7	18.5	10.4	20.7	14.6
Vietinbank	7.2	4.2	11.9	3.5	3.4	4.6	5.2
ACB	10.2	7.3	26.5	14.9	6.2	-3.8	8.7
Techcombank	2.1	3.5	1.4	2.1	-3.3	-16.6	-5.8
Trung bình	7.98	6.80	17.09	8.78	5.05	5.05	8.0

(Nguồn Báo cáo thường niên các NHTM Việt Nam thời kỳ 2006-2011)