

## LỜI CẢM ƠN

Em xin được bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới thầy giáo hướng dẫn TS. Nguyễn Quang Ninh, người đã tận tình hướng dẫn giúp đỡ em trong quá trình hoàn thành bản chuyên đề này. Xin cảm ơn các anh chị đã giúp đỡ em trong đợt thực tập tại ngân hàng Công thương Đông Đa. Xin cảm ơn tất cả các bạn những người đã động viên, khuyến khích và đóng góp ý kiến cho bản chuyên đề của tôi được đầy đủ hơn và hoàn thiện hơn.

**LỜI MỞ ĐẦU**

Thực hiện chính sách mở cửa, với phương châm đa dạng hoá, đa phương hoá các quan hệ kinh tế với các nước trong khu vực và trên thế giới, hoạt động kinh doanh đối ngoại này được mở rộng, kim ngạch xuất nhập khẩu tăng mạnh trong đó có sự đóng góp tích cực của hệ thống ngân hàng thương mại. Từ khi thực hiện công cuộc đổi mới hệ thống ngân hàng Việt Nam hoạt động của các ngân hàng thương mại đã đang dạng hoá nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng, nền kinh tế quốc dân trong đó có nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ ngày càng mở rộng và phát triển

Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng công thương Đông Đa trong thời gian qua đã phần nào đáp ứng được nhu cầu nào trong kinh doanh. Tuy nhiên bên cạnh đó vẫn còn có những vấn đề nổi lên cần phải xử lý tiếp như quan hệ mua bán giữa các loại ngoại tệ, giữa ngoại tệ và nội tệ, giữa huy động và sử dụng,.. Do đó đòi hỏi phải tìm kiếm các giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ .

Với ý nghĩa đó thông qua hoạt động thực tế tại ngân hàng Công thương Đông Đa, em xin được chọn đề tài: "***Một số giải pháp góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại ngân hàng Công thương Đông Đa***", mong được góp phần giải quyết những vấn đề bức xúc của thực tiễn và có ý nghĩa lâu dài.

**MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU**

Bản chuyên đề được nghiên cứu một cách tổng hợp những vấn đề cơ bản của hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại.

Từ những nghiên cứu cơ bản đó, đi sâu vào phân tích thực trạng hoạt động tại ngân hàng Công thương Đông Đa từ đó đánh giá kết quả, những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động này, phân tích những nguyên nhân của hạn chế đó và đưa ra một số giải pháp, kiến nghị của tác giả nhằm tháo gỡ những hạn chế trên và thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại ngân hàng.

*1/ Đối tượng và phạm vi nghiên cứu*

+ Đối tượng nghiên cứu là mảng hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng Thương mại cùng các hình thức giao dịch của nó cũng như các điều kiện để thực hiện các hình thức này.

+ Phạm vi nghiên cứu là chi nhánh ngân hàng Công thương Đông Đa

*2/ Kết cấu:*

Tên đề tài nghiên cứu "Một số giải pháp góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại chi nhánh ngân hàng Công thương khu vực Đông Đa"

*3/ Bố cục*

Lời mở đầu

***Chương I: Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại***

***Chương II: Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại ngân hàng Công thương Đông Đa***

***Chương III: Một số giải pháp góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại ngân hàng Công thương khu vực Đông Đa.***

Lời kết

Hà Nội, ngày tháng năm 2001

**Sinh viên**

*Nguyễn Mạnh Thắng*

CHƯƠNG I  
**NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH  
NGOẠI TỆ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

## 1. NGHIỆP VỤ KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1 Tổng quan về thị trường ngoại hối

Thế nào là thị trường ngoại hối. Sự ra đời và phát triển của thị trường ngoại hối gắn liền với sự phát triển của ngoại thương. Các giao dịch trong ngoại thương liên quan đến nhiều loại đồng tiền của nhiều quốc gia khác nhau. Chẳng hạn chúng ta không thể thu mua nông sản bằng USD để xuất khẩu và cũng không thể nhập phân bón từ nước ngoài bằng VND. Do đó cần có sự chuyển đổi USD và VND khi xuất nhập khẩu. Đó chính là thị trường ngoại hối.

Như vậy, thị trường ngoại hối là thị trường thực hiện các giao dịch trao đổi các ngoại tệ. Thị trường này bắt nguồn từ sự hình thành và phát triển của ngoại thương, do đó sự phát triển của nó gắn liền với sự phát triển của ngoại thương. Có rất nhiều các trung tâm giao dịch ngoại hối lớn trên thế giới như London, Newyork, Tokyo., Frankfurk... điều hành và phát triển thịnh vượng gắn liền với sự phát triển của các trung tâm thương mại sầm uất với đầy đủ các giao dịch buôn bán trong và ngoại nước.

#### 1.1.1 Đặc điểm của thị trường ngoại hối

Vì là thị trường mua bán các loại hàng hoá đặc biệt - đồng tiền của các nước - nên thị trường ngoại hối có đặc điểm riêng sau:

- Thị trường ngoại hối là thị trường mang tính quốc tế, phạm vi hoạt động không chỉ trong một quốc gia mà trên khắp toàn cầu để phục vụ cho nhu cầu giao dịch ngoại tệ.

- Thị trường ngoại hối là thị trường hoạt động liên tục trong một ngày. đặc điểm này xuất phát từ sự chênh lệch múi giờ giữa các khu vực địa lý khác nhau khiến cho thị trường ngoại hối quốc tế nói chung luôn mở cửa, các giao dịch

được thực hiện nhờ vào các phương tiện thông tin liên lạc hiện đại như: Điện thoại, FAX, hệ thống giao dịch và thông tin tài chính, ngân hàng quốc tế khiến cho các giao dịch luôn được thực hiện.

- Các hoạt động giao dịch trên thị trường ngoại hối chủ yếu là các loại ngoại tệ mạnh, có khả năng chuyển đổi cao: USD, DEM, JPY, GBP, ... Các thị trường ngoại hối quốc tế giao dịch chủ yếu là USD và thường dùng nó làm dự trữ ngoại tệ của nước mình. Do đó thông thường giá trị của các đồng tiền khác được biểu hiện thông qua USD.

- Thị trường ngoại hối là thị trường vô hình nhưng hoạt động rất sôi động các đồng tiền không phải được mua bán tại các sàn giao dịch mà được tổ chức thành thị trường qua tay, tại đó hàng năm các nhà kinh doanh ngoại hối chủ yếu là các ngân hàng sẵn sàng mua và bán các loại tiền gửi ghi bằng ngoại tệ. Thị trường ngoại hối mang tính chất cạnh tranh cao và việc mua bán giữa các Công ty, ngân hàng, chính phủ, thường diễn ra thông qua hệ thống các ngân hàng thương mại.

### *1.1.2 Cấu trúc thị trường ngoại hối*

Về cấu trúc thị trường ngoại hối không phức tạp lắm. Nếu căn cứ vào hình thức tổ chức, thị trường gồm hai loại: thị trường có tổ chức và thị trường không có tổ chức, có thể mô tả bằng sơ đồ sau:

Nếu căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh, thị trường ngoại hối có thể bao gồm nhiều thị trường khác nhau như: thị trường giao ngay. Thị trường có kỳ hạn, thị trường giao sau, thị trường quyền chọn và thị trường hoán đổi ngoại tệ.

Sơ đồ:

### *Cơ cấu của thị trường ngoại hối*

Các bên tham gia thị trường ngoại hối được xác định bằng luật lệ của nhiều quốc gia khác nhau. Tại phần lớn các nước luật lệ này được các chủ thể thực hiện các giao dịch thông qua các trung gian được uỷ quyền có hay không có trách nhiệm kiểm soát và là những thành viên chính tham gia thị trường ngoại hối, đó là các NHTM và NHTW, các nhà môi giới, các Công ty xuất nhập khẩu. Chúng ta xem xét vai trò của các thành viên trên thị trường ngoại hối

#### *NHTM và ngân hàng đầu tư.*

Nhóm này bao gồm tất cả các ngân hàng thương mại và ngân hàng đầu tư tham gia mua bán ngoại tệ cho chính họ khi thực hiện mục tiêu kinh doanh hay mua bán thay cho khách hàng khi thực hiện vai trò môi giới. Ngày nay, thị phần ngoại tệ liên ngân hàng lớn hơn rất nhiều so với hoạt động trên cơ sở hoạt động khách hàng. Theo thống kê, hoạt động ngoại tệ liên ngân hàng chiếm từ 70-90% tổng doanh số hoạt động kinh doanh đối ngoại.

Hoạt động trên cơ sở nghiệp vụ khách hàng: Các ngân hàng thương mại đảm nhận hầu hết các hoạt động chuyển hoá trên thị trường ngoại hối với tư cách là người bán hoặc mua. Những ngân hàng lớn có nhiều khách hàng hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, họ thương xuyên có nhu cầu mua ngoại tệ để thanh toán tiền hàng nhập khẩu hoặc có nhu cầu bán ngoại tệ để lấy nội tệ chi tiêu trong nước, lúc này NHTM sẽ tham gia vào thị trường ngoại hối với tư cách là trung gian thay mặt cho khách hàng của mình để thực hiện các giao dịch. Khi thực hiện các hợp đồng thanh toán bằng ngoại tệ trước hoặc sau các NHTM đều phải thực hiện nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ.

Bên cạnh những giao dịch phục vụ thanh toán, hầu hết các ngân hàng còn hoạt động kinh doanh ngoại tệ theo hình thức liên ngân hàng, có nghĩa các ngân hàng trực tiếp mua bán với nhau bằng chính số dư tài khoản ngoại tệ của mình.

Ngân hàng Trung ương

Ở hầu hết các nước NHTW là người đóng vai trò tổ chức và kiểm soát, điều hành và ổn định sự hoạt động của thị trường ngoại hối nhằm ổn định tỷ giá hối đoái. Ngân hàng trung ương có 2 chức năng trên thị trường ngoại hối đó là một mặt phục vụ khách hàng của mình ( chủ yếu là các cơ quan hành chính nhà nước, các ngân hàng thương mại nước ngoài, các tổ chức tiền tệ quốc tế, . Mặt khác trung ương giám sát các hoạt động của thị trường, theo dõi, tỷ giá và trong trường hợp cần can thiệp thì có thể một mình hoặc cùng các ngân hàng trung ương khác để tác động tới một đồng tiền này hay một đồng tiền khác. Sự can thiệp của ngân hàng thương mại nhằm cân bằng nhu cầu ngoại tệ để giữ cho tỷ giá hối đoái tránh được những biến động. Khi can thiệp trên thị trường ngoại hối, ngân hàng trung ương thường sử dụng quỹ dự trữ bình ổn tỷ giá và thực hiện chính sách hoạt động công khai. Ngân hàng trung ương dùng nghiệp vụ mua bán ngoại tệ để điều chỉnh cung cầu thị trường. Trong trường hợp cung ngoại tệ lớn hơn cầu ngoại tệ, ngân hàng trung ương buộc phải mua ngoại tệ bằng đồng bản tệ và bán ngoại tệ trong trường hợp ngược lại với giá cả do ngân hàng thương mại quy định trong trường hợp ngược lại với giá cả ngân hàng trung ương. Thông qua nghiệp vụ mua bán ngoại tệ để điều chỉnh tỷ giá hối đoái là những biện pháp rất quan trọng của nhà nước để ổn định sức mua của đồng tiền quốc gia, đây là biện pháp trực tiếp tác động vào tỷ giá. Bên cạnh đó, các ngân hàng trung ương cũng thường ký thoả thuận vay dự trữ và thoả thuận này cho phép các ngân hàng trung ương vay dự trữ ngoại tệ trong thời gian ngắn để bình ổn tỷ giá.

Là những người tham gia trên thị trường với tư cách là trung tâm trong giao dịch mua bán hoặc mua bán thay cho người khác nhằm thu hoa hồng trong từng chuyển giao dịch. Họ có thể là trung gian giữa các ngân hàng, giữa ngân hàng với doanh nghiệp, giữa doanh nghiệp với nhau để tạo điều kiện cho cung cầu ngoại tệ.



Cơ sở hoạt động của các nhà môi giới là việc tổ chức bằng điện thoại hoặc mạng vi tính với các ngân hàng, doanh nghiệp trong và ngoài nước. Nhiệm vụ của người môi giới là tìm ra một tỷ giá có lợi nhất cho khách hàng của mình thông qua việc sử dụng hệ thống thông tin. Các nhà môi giới luôn có các hợp đồng mua bán ngoại tệ với ngân hàng cộng tác với họ, các hợp đồng này thường xuyên ấn định mức chính từ các hợp đồng, tất nhiên tùy từng ngân hàng tùy từng hợp đồng đã thoả thuận trước giá mua tối đa và giá bán tối thiểu, đã tạo cho các nhà môi giới những cơ hội lớn để tìm đến đối tác có nhu cầu.

Từ đó tỷ giá hối đoái của thị trường được các nhà môi giới xác định trên cơ sở tham gia cung cầu thị trường

#### *Các Công ty*

Việc tham gia vào thị trường ngoại hối của Công ty bắt nguồn từ thị trường quốc tế đầu tư trực tiếp. Thương mại quốc tế gắn liền với việc thanh toán bằng ngoại tệ, do vậy việc mua bán ngoại tệ trên thị trường ngoại hối của các Công ty, trước hết để thanh toán hàng hoá xuất nhập khẩu, sau nữa nhằm tự bảo hiểm đối với các rủi ro do những biến động bất lợi của tỷ giá hối đoái gây ra. Các giao dịch mua bán ngoại tệ giữa các Công ty và ngân hàng chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong các giao dịch trên thị trường ngoại hối. Tuy nhiên hiện nay vai trò của các Công ty lớn, đặc biệt là các Công ty quốc gia ngày càng phát triển trên thị trường ngoại hối. Nguyên nhân do các Công ty đa quốc gia thi hành chính sách mở cửa rộng các nguồn dự trữ ngoại tệ, giảm bớt nguy cơ thiệt hại do sự mất giá của các nguồn vốn tính bằng tiền không ổn định, đồng thời tích cực chạy đua vì lợi nhuận trên cơ sở thu chênh lệch giá. Nếu như tỷ giá của một đồng tiền nào đó có xu hướng giảm thì các Công ty sẽ chuyển nguồn vốn của mình sang đồng tiền ổn định hơn.

Tuy nhiên, các Công ty có nhu cầu về mua bán ngoại tệ đều tiến hành giao dịch với các ngân hàng và không chỉ căn cứ vào giá mua bán do ngân hàng chào mà

còn dựa vào khả năng cung cấp, việc đánh giá các thông tin về kinh tế ở các nước mà họ đang hoạt động, khả năng đưa ra dự báo tỷ giá trong tương lai.

Qua phân tích cơ cấu tổ chức của thị trường ngoại hối, chúng ta thấy các ngân hàng thương mại là những thành viên chính tham gia thị trường ngoại hối, sau đây chúng ta xem xét họ sẽ thực hiện các nghiệp vụ gì trên thị trường này.

### **1.2 Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ của NHTM**

Thực tế cho thấy, bất kỳ loại hình kinh doanh nào mang lại lợi nhuận lớn thì rủi ro mà nó đem lại cũng không phải là nhỏ và kinh doanh ngoại tệ cũng không nằm ngoài quy luật đó. Các rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngoại hối:

- + Rủi ro tỷ giá hối đoái
- + Rủi ro trạng thái ngoại hối
- + Rủi ro tỷ lệ SWAP ( tỷ lệ chuyển đổi)
- + Rủi ro thực hiện
- + Rủi ro chuyển đổi và kinh doanh

Để hạn chế các rủi ro người ta áp dụng các nghiệp vụ trên thị trường hối đoái.

Tuy nhiên, các nghiệp vụ này không chỉ đơn thuần là hạn chế phòng ngừa rủi ro mà trong quá trình thực hiện, nó còn mang lại một phần lợi nhuận đáng kể trong tổng lợi nhuận. Do đó, nó cũng là các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ trong chính sách đa dạng hoá sản phẩm kinh doanh của ngân hàng. Mục đích kinh doanh của ngân hàng là: phòng ngừa rủi ro, kinh doanh kiếm lời và kinh doanh mang tính chất dịch vụ để thu phí.

#### *1.2.1. Nghiệp vụ hối đoái giao ngay*

Thị trường hối đoái giao ngay là một bộ phận của thị trường hối đoái, doanh số hoạt động của nó chiếm khoảng 58 % tổng số doanh số thương mại ngoại hối, trong khi thị trường kỳ hạn và thị trường theo quyền chọn chỉ chiếm tương ứng là 40% và 20%.

Nghiệp vụ hối đoái giao ngay được thực hiện bằng hợp đồng mua bán ngoại tệ giao ngay trong đó việc cung ứng các đồng tiền chuyển đổi được thực hiện chậm nhất là hai ngày làm việc kể từ khi hợp đồng được ký kết.

Tỷ giá thanh toán ngay (sau hai ngày làm việc) trong thương mại quốc tế gọi là SPORT-RATE, nếu một nhà kinh doanh ngoại tệ muốn thay đổi thời hạn thực hiện hai ngày thành ba ngày thì có thể đề nghị ngân hàng của mình thực hiện tỷ giá SPORT-NEXT, nếu muốn đổi thời hạn thực hiện từ hai ngày thành một ngày thì đề nghị tỷ giá TOMOROW-NEXT,

Kỹ thuật giao dịch có thể thực hiện bằng điện thoại, hệ thống màn hình (Computer), bằng điện báo và trên các sở giao dịch chứng khoán. Thực hiện bằng kỹ thuật màn hình thực chất là thực hiện qua hệ thống thông tin điện tử, tức là việc thoả thuận hay các hợp đồng được thực hiện thông qua hệ thống “ Money dealing”. Thông qua hệ thống này, các ngân hàng có thể trực tiếp liên hệ với nhau và thoả thuận các hợp đồng thương mại. Việc chuyển thông tin được thực hiện bằng bàn phím với những ký tự điện tử và thông tin sẽ xuất hiện trên màn hình, đồng thời một máy in được nối mạng với hệ thống sẽ in lại thành biên bản thông tin được chuyển đi. Hệ thống này có ưu điểm so với hình thức điện thoại là việc ghi nhận các thoả thuận bằng văn bản, khắc phục các lỗi nhầm thường gặp trong giao dịch điện thoại như nghe nhầm, viết nhầm, vì thế hệ thống “ Money dealing” được sử dụng rộng rãi.

Tỷ giá giao ngay (SPORT-RATE) được niêm yết trên các báo kinh tế hàng ngày ở các quốc gia. Thực tế hiện nay, tỷ giá của hầu hết các loại ngoại tệ được trao đổi đều được tính toán so với USD mà không được tính toán trực tiếp với nhau nữa. Đồng USD được sử dụng như một loại ngoại tệ trung chuyển (transport), đồng thời tỷ giá giữa hai đồng tiền không thông dụng, người ta sử dụng tỷ giá tính chéo sau:

Tỷ giá giao ngay: USD/FRF: 4.8240-60

Tỷ giá giao ngay: USD/JPY: 125.25-36

Tỷ giá giao ngay: USD/JPY được tính như sau:

\* Tỷ giá mua:

+ Bán 1 FRF thu được 1/4.8240 USD

+ Bán 1/4.8240 USD thu được  $1/4.8240 \times 125.25$  JPY, tức là thu được 25.9639 JPY.

Vậy tỷ giá mua FRF là 25.9639

\* Tỷ giá bán

+ Mua 1 FRF cần có 1/4.8260 USD

+ Muốn có số USD trên cần có  $125.35 \times 1/4.8260$  JPY, tức là cần có 25.9739 JPY.

Vậy tỷ giá bán FRF là 25.9739

Ta có tỷ giá tính chéo là: 25.9639 - 25.9739

Điều kiện thực hiện nghiệp vụ hối đoái giao ngay là:

+ Trước hết, phải có nhu cầu của khách hàng, thông thường nghiệp vụ giao ngay phát sinh khi có nhu cầu của khách hàng, ngân hàng sẽ thực hiện nghiệp vụ này để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

+ Nghiệp vụ giao ngay còn được thực hiện trong hoạt động đầu cơ của ngân hàng, dự toán tỷ giá của một đồng tiền trong thời gian tới, ngân hàng sẽ mua đồng tiền đó theo hợp đồng giao ngay với ngân hàng khác. Khi tỷ giá thay đổi theo đúng dự toán, ngân hàng có thể bán trao ngay số tiền đầu cơ đó và thu chênh lệch. Ngoài ra, nghiệp vụ trao ngay được sử dụng kết hợp với các nghiệp vụ khác trong các đầu cơ chênh lệch lãi suất.

### 1.2.2 Nghiệp vụ ARBITRAGE:

Nghiệp vụ ARBITRAGE là nghiệp vụ kinh doanh của bản thân ngân hàng, theo ý nghĩa nguyên thủy của nó, nghiệp vụ này là việc lợi dụng sự chênh lệch về tỷ giá giữa các thị trường ngoại hối khác nhau để thu lời thông qua hoạt động mua và bán. Do đó, nó còn có tên gọi là nghiệp vụ kinh doanh chênh lệch giá hay kinh doanh giao ngay. Đó là việc tiến hành mua bán ngoại tệ đồng thời

trên các thị trường hối đoái theo nguyên tắc mua ở nơi rẻ và bán ở nơi đắt. Nghĩa là mua với tỷ giá thấp và bán với tỷ giá cao.

Nghiệp vụ này được thể hiện dưới hai dạng: kinh doanh giản đơn và kinh doanh phức tạp. Kinh doanh giản đơn là việc mua bán ngoại tệ được thực hiện ở hai thị trường khác nhau trong cùng một thời điểm. Kinh doanh phức tạp là việc mua bán ngoại tệ thông qua nhiều thị trường, từ 3 thị trường trở lên. Dù là giản đơn hay phức tạp, nghiệp vụ này chỉ áp dụng giao dịch giữa ngân hàng với ngân hàng. Tuy nhiên, trong thực tế hoạt động của các nhà kinh tế có thu chi ngoại tệ vẫn diễn ra thường xuyên, để đạt được hiệu quả trong việc sử dụng các loại ngoại tệ, họ đã yêu cầu ngân hàng sử dụng kỹ thuật ARBITRAGE để dịch vụ cho họ. Khi đó, ngân hàng với tư cách là người phục vụ khách hàng và thu phí.

Khi thực hiện nghiệp vụ này, người ta áp dụng tỷ giá giao ngay, là tỷ giá áp dụng tại thời điểm giao dịch (J) nhưng ngày giá trị của nó là sau hai ngày việc (J+2). Trong trường hợp khách hàng cần giao dịch với hai đồng ngoại tệ thì ngân hàng phải xác định tỷ giá chéo của hai loại đồng tiền thông qua đồng tiền trung gian thứ ba.

Để thấy được lợi ích của nghiệp vụ này, ta xét ví dụ sau:

Ngày 4/7/1998, Công ty XNK Việt nam nhận được 100.000 DEM từ lô hàng xuất khẩu sang Đức, đồng thời lại phải thanh toán cho lô hàng nhập khẩu từ Pháp là : 500.000 FRF, tỷ giá trên các thị trường:

$$\text{USD/DEM} = 2.1525/40$$

$$\text{USD/FRF} = 5.6410/30$$

$$\text{USD/VND} = 12960 - 980$$

Nếu thực hiện nhiệm vụ ARBITRAGE : Ngân hàng sẽ phục vụ cho khách hàng bằng cách bán DEM lấy FRF, số FRF còn thiếu sẽ được mua bằng VND.

Vì đây là giao dịch giữa hai đồng ngoại tệ nên ta phải xác định tỷ giá chéo. Theo ví dụ: số DEM của khách hàng không đủ để mua số FRF nên chiều yết giá sẽ là DEM/FRF.

+ Xác định tỷ giá bán: DEM/FRF

Bán DEM theo tỷ giá 1 USD = 2,1540 DEM

Mua FRF theo tỷ giá 1 USD = 5,6410 FRF

Tỷ giá cần tìm là DEM/FRF, do DEM là đồng tiền yết giá và FRF là đồng định giá. Vậy ta có:  $1 \text{ DEM} = 5,6410/2,1540 = 2,6188 \text{ FRF}$

+ Số FRF mua được từ 100.000 Dem:

$$100.000 \times 2,6188 = 261.880 \text{ FRF}$$

+ Số FRF còn thiếu:  $500.000 - 261880 = 238.120 \text{ FRF}$

\* Mua số FRF còn thiếu bằng VND:

+ Tỷ giá mua FRF/VND

Mua FRF theo tỷ giá 1 USD = 5,6410 FRF

Bán VND theo tỷ giá 1 USD = 1.0980 VND

Vậy  $1 \text{ FRF} = 12980/5,6410 = 2301 \text{ VND}$

+ Số VND dùng để mua 238.120 FRF:

$$238120 \times 2301 = 547.914.120 \text{ VND}$$

Nếu thực hiện nghiệp vụ ARBITRAGE:

Công ty sẽ bán toàn bộ số DEM lấy VND, sau đó dùng VND để mua 500.000 FRF:

+ Bán DEM lấy VND: Tỷ giá bán DEM/VND:

Bán theo tỷ giá: 1 USD = 2,1540 DEM

Mua VND theo tỷ giá: 1 USD = 12960 VND

Vậy  $1 \text{ DEM} = 12960/2,1540 = 6016,71 \text{ VND}$

+ Số VND thu được do bán DEM:

$$100000 \times 6016,71 = 601671000 \text{ VND}$$

+ Mua 500000 FRF bằng VND:  $500000 \times 2301 = 1150500000 \text{ VND}$

Số VND công ty phải bỏ ra để thực hiện thanh toán:

$$1.150.500.000 - 601.671.000 = 548.829.000 \text{ VND}$$

Như vậy, so sánh hai kết quả trong hai trường hợp trên ta thấy rằng:

Thông qua hai dịch vụ ARBITRAGE của ngân hàng, công ty sẽ tiết kiệm được số tiền là:

$$548.829.000 - 547.914.120 = 914.880 \text{ VND}$$

Nếu là giao dịch với khối lượng ngoại tệ lớn sẽ tạo ra một khoản chênh lệch đáng kể cho khách hàng. Sở dĩ có khoản chênh lệch này là do có sự chênh lệch khác nhau giữa tỷ giá mua và tỷ giá bán của các đồng tiền. Trước đây, nghiệp vụ này rất phát triển chiếm tới đến 40 % lợi nhuận kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng nhưng ngày nay, trên cơ sở những thông tin hiện đại, các thị trường ngoại hối trở nên thông suốt nghiệp vụ ARBITRAGE trên không còn ý nghĩa lợi trong kinh doanh ngoại hối.

Khái niệm nghiệp vụ ARBITRAGE ngày nay được hiểu là việc mua bán ngoại tệ để nhằm thu lợi nhuận từ sự chênh lệch tỷ giá mua tỷ giá bán, nhưng hai hoạt động đối ứng này không phát sinh cùng một thời điểm mà thông thường liên quan tới những phát sinh khi cân đối ngoại tệ.

Điều kiện để thực hiện nghiệp vụ ARBITRAGE là :

Trước hết, Ngân hàng phải là thành viên của hệ thống thông tin điện tử, ở đó Ngân hàng có thể thường xuyên theo dõi biến động tỷ giá các thị trường khác nhau trên thế giới, đồng thời có thể đưa ra tỷ giá chào mua, chào bán của mình.

Thứ hai, cán bộ kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng cần có trình độ, phản ứng linh hoạt với thị trường. Anh tay phải biết thông tin kinh tế chính trị, xã hội phải dự đoán được phản ứng của thị trường trước những thông tin đó, đưa ra được mức tỷ giá thực tế luôn biến động ( ví dụ : Khi nhận được thông báo thu từ nước ngoài vào Pháp giảm nhẹ trong tháng qua, dự đoán xuất khẩu giảm sẽ dẫn tới giảm cung USD trong tương lai, lập tức cán bộ ngân hàng Pháp ấn định tỷ giá của mình tăng cao một chút để tránh những thiệt hại xảy ra. Một ngân hàng Đức có 3 triệu USD chưa cân đối được sau một hợp đồng bán FRF với khách



hàng, nhận thấy cổ thể thu lợi từ tỷ giá chào mua vừa tăng của ngân hàng Pháp, lập tức bán 3 triệu USD này cho ngân hàng Pháp.

Như vậy, các ngân hàng liên tục thay đổi tỷ giá, liên tục giao dịch ngoại tệ trong ngày nhằm tránh rủi ro trước những biến động tỷ giá và thu lợi nhuận ARBITRAGE. Lợi nhuận này có thể thấp hơn lợi nhuận tính theo khoảng cách giữa tỷ giá mua vào và bán ra của ngân hàng.

### 1.2.3. Nghiệp vụ hối đoái kỳ hạn (FORWARD):

Nghiệp vụ hối đoái kỳ hạn được thực hiện bằng hợp đồng mua bán bằng ngoại tệ kỳ hạn, trong đó việc hoàn tất nghiệp vụ này được thực hiện vào một thời điểm nhất định sau đó, với tỷ giá nhất định đã được quy định trong hợp đồng tại thời điểm ký kết.

Khác với nghiệp vụ mua bán giao ngay là kinh doanh chênh lệch giá kiếm lời, nghiệp vụ mua bán kỳ hạn chủ yếu là phòng ngừa rủi ro do biến động của tỷ giá tại thời điểm chuyển đổi quyền sở hữu về tài sản hữu hình của các chủ thể kinh tế trong nước và nước ngoài với tỷ giá tại thời điểm thanh toán các giao dịch trong tương lai.

Đối với các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu, họ luôn có nguồn thu chi về ngoại tệ trong nước cũng như nước ngoài và họ không thể tránh khỏi rủi ro do các đồng ngoại tệ đem lại, vì nó luôn biến động theo chiều hướng tăng hoặc giảm. Chính vì vậy các nhà xuất nhập khẩu, thực hiện hợp đồng với nước ngoài về xuất khẩu một loại hàng hoá nào nhưng việc thanh toán không xảy ra ngay sau khi giao hàng mà nó xảy ra vào một ngày ấn định trong tương lai. Trong khi đó tỷ giá các đồng ngoại tệ có thể thay đổi theo chiều hướng giảm, nghĩa là đồng ngoại tệ bị mất giá và đến ngày thanh toán nhà xuất khẩu nhận được số tiền bản tệ “ít hơn” so với lúc giao hàng. Vì vậy, để giảm bớt rủi ro, Anh ta ký với ngân hàng một hợp đồng gọi là hợp đồng có kỳ hạn với đúng bằng thời hạn thanh toán của người nước ngoài. Ngược lại các nhà nhập khẩu, để tránh khỏi rủi ro khi tỷ giá tăng họ cũng có thể ký hợp đồng mua với ngân hàng.



“Hợp đồng mua bán kỳ hạn” là một hợp đồng trao đổi một đồng tiền này với một đồng tiền khác, tỷ giá trao đổi trong tương lai được ấn định ngày ký hợp đồng (J), việc giao vốn được thực hiện ở một ngày xác định trong tương lai (J+N)

Thị trường hối đoái giao ngay và thị trường hối đoái kỳ hạn có những đặc điểm chung về phạm vi nhân sự tham dự và tổ chức thị trường, kỹ thuật ký kết hợp đồng, ưu thế giao dịch của đồng USD. Điểm khác lớn nhất giữa chúng thể hiện ở chỗ : Trên thị trường kỳ hạn , tỷ giá giao dịch ít phụ thuộc vào mức độ cung cầu thời hạn mà phụ thuộc lớn vào mức chênh lệch lãi suất giữa hai đồng tiền giao dịch .

Cách xác định tỷ giá kỳ hạn :

\* Cách xác định hướng giao dịch :

Ngân hàng luôn là người mua rẻ , bán đắt và khách hàng là người mua đắt bán rẻ . Khi ngân hàng mua bán trên thị trường với ngân hàng khác thì cũng có thể với tư cách là khách hàng chịu thiệt thòi về tỷ giá ( Nếu ngân hàng là người hỏi giá)

\* Cách xác định tỷ giá kỳ hạn :

Tỷ giá kỳ hạn của ngân hàng là tỷ giá kỳ hạn của khách hàng và ngược lại . Ngân hàng khi xác định tỷ giá mua bán kỳ hạn thì ngân hàng đứng ra với tư cách là khách hàng mua bán hoặc vay, cho vay với ngân hàng khác.

\* Cách xác định tỷ giá mua kỳ hạn của ngân hàng :

Bước 1: Xác định tỷ giá bán giao ngay đồng yết giá đối khoản là đồng định giá (C), bao giờ cũng là giá thấp, vì trên thị trường ngân hàng đang đóng vai trò là khách hàng.

Bước 2: Cho vay đồng định giá với lãi suất thấp( $t_2$ )

Bước 3: Đi vay đồng yết giá với lãi suất cao( $t+1$ )

Bước 4: Xác định chênh lệch lãi suất :

$$\Delta t = \frac{C(t_2 - t_1).n}{36.000}$$

$$\Delta t = \frac{C(t_2 - t_1).n}{36.000 + t \ln}$$

Nếu  $t_2 > t_1$  thì  $A_t$  là điểm gia tăng

Nếu  $t_2 < t_1$  thì  $A_t$  là điểm khấu trừ.

Bước 5: Xác định tỷ giá kỳ hạn ;

Nếu  $t_2 > t_1$  : Tỷ giá kỳ hạn  $= C + A_t$

Nếu  $t_2 < t_1$  : Tỷ giá kỳ hạn  $= C + A_t$

\*Cách xác định tỷ giá bán kỳ hạn của ngân hàng :

Bước 1: Xác định tỷ giá mua giao ngay đồng yết giá với đối khoản là đồng định giá, tỷ giá cao (C).

Bước 2: Cho vay đồng yết giá với lãi suất thấp ( $t_1$ )

Bước 3: Đi vay đồng định giá với lãi suất cao ( $t_2$ )

$$\Delta t = \frac{C(t_2 - t_1).n}{36.000}$$

Bước 4: Xác định chênh lệch lãi suất :

Bước 5 : Xác định tỷ giá kỳ hạn (CAT)

Nếu  $t_2 > t_1$  :  $CAT = C + A_t$

Nếu  $t_2 < t_1$  :  $CAT = C + A_t$

\*Ví dụ : Một nhà kinh doanh XNK của Pháp có nguồn thu ngoại tệ do XK hàng hoá là 1000000 USD với thời hạn 3 tháng . Để phòng ngừa rủi ro , nhà kinh doanh này kỳ kết hợp đồng bán kỳ hạn với ngân hàng .

Tỷ giá bán giao ngay : USD/FRF=5,1420/60

Lãi suất USD (Thời hạn 3 tháng ) : 7%-8%

Lãi suất FRF (thời hạn 3 tháng ) 6% -6,5%

\*Xác định tỷ giá mua kỳ hạn của ngân hàng :

+ Tỷ giá bán giao ngay :USD / FRF=5,1420

+ Để có bán, giao ngay, ngân hàng sẽ phải thực hiện :

Cho vay đồng FRF với lãi suất thấp 6%, đi vay đồng USD với lãi suất cao 8%, lúc đó ngân hàng sẽ lỗ 2%.

Cênh lệch trên thị trường tiền tệ sẽ bù lại cênh lệch tỷ giá giao ngay và tỷ giá kỳ hạn trên thị trường hối đoái.

$$\frac{\Delta t = 5.1420 \times (8 - 6) \times 90}{36000} = 0.0257$$

+ Vậy tỷ giá kỳ hạn của USD / FRF 3 tháng là :

$$CAT = 5,1420 - 0,0257 = 5,1163$$

Sau 3 tháng nhà XNK Pháp bán cho ngân hàng với tỷ giá :

USD/FRF = 5,1163, nhà XK đã hạn chế được rủi ro.

\* Giả sử sau ba tháng tỷ giá bán trên thị trường là 5,1110. Nếu xét ở góc độ là nhà XNK không bán kỳ hạn cho ngân hàng tức là chỉ chờ cho hợp đồng thanh toán của nước ngoài đến hạn. Số ngoại tệ thu về, nhà XNK bán ngay cho ngân hàng với giá thị trường thì lúc đó nhà XNK bị mất mỗi USD là 0,005 FRF so với tỷ giá kỳ hạn (Nếu như bán kỳ hạn cho ngân hàng). Tuy nhiên, xét ở mức độ sâu xa hơn thì nhà XNK còn mất nhiều hơn nếu ta đem so sánh tỷ giá lúc giao hàng với tỷ giá tại thời điểm được thanh toán.

Với ví dụ kể trên, nhà XNK mất mỗi USD là 0,035 (tức là 5,1460 - 5,1110).

Điều kiện để thực hiện nghiệp vụ kỳ hạn là:

+ Các quy định của pháp luật phải cho phép, tạo điều kiện cho các ngân hàng qua các quy định về xác định tỷ giá kỳ hạn, phí hợp đồng...

+ Khách hàng biết đến nghiệp vụ này của ngân hàng và có yêu cầu thực hiện nó nhằm tránh những biến động tỷ giá ảnh hưởng bất lợi tới hoạt động kinh doanh của khách hàng.

+ Khả năng của ngân hàng để đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Nếu ngân hàng chỉ thực hiện một nghiệp vụ kỳ hạn đơn lẻ, ngân hàng có thể phải gánh chịu một rủi ro hối đoái thay cho khách hàng của mình. Vậy khả năng, mối quan hệ của ngân hàng với khách hàng khác, với các ngân hàng bạn trong nước và thế giới là yếu tố quan trọng để ngân hàng thực hiện được các nghiệp vụ đối ứng, loại trừ rủi ro trên. Hơn nữa, ngân hàng còn có khả năng đưa ra mức tỷ giá kỳ hạn hấp dẫn với khách hàng hơn các ngân hàng khác.

#### 1.2.4. Nghiệp vụ hối đoái tương lai (FUTURE):

Đây là một nghiệp vụ hối đoái mới, đưa vào các giao dịch ngoại tệ từ đầu những năm 80. Nghiệp vụ này cũng được thực hiện theo hợp đồng kỳ hạn, trong đó quy định trách nhiệm mua hoặc bán một khối lượng ngoại tệ nhất định vào thời điểm ấn định và theo tỷ giá thoả thuận từ trước. Điểm khác biệt giữa hợp đồng tương lai và hợp đồng kỳ hạn là hợp đồng tương lai được tiêu chuẩn hoá, cụ thể như sau:

- \* Số đồng tiền giao dịch chỉ giới hạn ở một số ít đồng tiền còn lưu lượng giao dịch lớn.

- \* Quy mô của từng giao dịch :Được quy định là bội chuẩn theo từng loại đồng tiền giao dịch.

- \* Thời điểm tất toán : Được quy định là một số thời điểm nhất định trong năm, bất kể hợp đồng được ký kết vào các thời gian khác nhau.

- \*Phương thức đánh dấu thị trường :Các loại động trên thị trường hối đoái tương lai không tất toán trực tiếp giữa người bán và người mua.Việc ký kết mỗi một hoạt động là việc ký kết với quỹ cân đối :(clearing house). Các hợp đồng được đảm bảo thực hiện bằng giá trị nguồn đảm bảo tại quỹ cân đối, quỹ này sau mỗi ngày làm việc có trách nhiệm đánh giá lại các hợp đồng giao dịch cuối ngày. Nếu có sự thay đổi về giá so với hợp đồng đã ký kết,quỹ cân đối sẽ thực hiện ba hoạt động đó là; Chuyển tiền từ nguồn đảm bảo của bên bị thiệt hại sang bên được lợi, huỷ bỏ hợp đồng cũ và ký kết hợp đồng mới.

\* Khác với các giao dịch hối đoái kỳ hạn, các giao dịch hối đoái tương lai rất ít được duy trì cho tới thời điểm tất toán. Trong khi tỷ lệ hợp đồng kỳ hạn được thực hiện là 90% thì với giao dịch hối đoái chỉ khoảng 10%. Thông thường ở giao dịch tương lai, chỉ có các nghiệp vụ thanh toán chênh lệch tại thời điểm tất toán.

#### 1.2.5. Nghiệp vụ hoàn đổi ngoại tệ.

Trong nghiệp vụ kinh doanh kỳ hạn, một ngân hàng chỉ hoạt động một giá để phục vụ khách hàng của mình, nghĩa là ngân hàng mua hoặc bán ngoại tệ theo tỷ giá kỳ hạn mà không đồng thời thoả thuận với khách hàng một nghiệp vụ đối ứng bán hoặc mua lại. Những nghiệp vụ như vậy được gọi là nghiệp vụ có kỳ hạn đơn phương pháp (SOLO) hoặc nghiệp vụ outright chỉ được các ngân hàng thực hiện với khách hàng hoặc theo sự uỷ nhiệm của khách hàng. Ngược lại, giữa các ngân hàng người ta sử dụng phổ biến nghiệp vụ SWAP, đó là nghiệp vụ mà cùng ví một bạn hàng, Ngân hàng đồng thời mua và bán hai loại ngoại tệ khác nhau theo tỷ giá giao ngay và theo tỷ giá kỳ hạn.

\* Nghiệp vụ SWAP thông thường:

Nếu tỷ giá kỳ hạn trong giao dịch có kỳ hạn nhằm hạn chế rủi ro do những biến động lớn về tỷ giá thì nghiệp vụ SWAP là nghiệp vụ được thực hiện nhằm giải quyết những nhu cầu tạm thời. Ví dụ : Mua đồng GBP bằng đồng USD theo thời hạn 3 tháng, đồng thời giao bán ngay đồng GBP lấy USD thanh toán ngay sau 2 ngày làm việc. Trạng thái ngoại hối trong giao dịch SWAP không thay đổi vì số lượng mua bán bằng nhau. Với nghiệp vụ này hai bên giao kỳ hạn và tỷ giá giao ngay gọi là điểm SWAP.

công thức tính điểm SWAP:

$$\Delta t = \frac{C(t_2 - t_1).n}{36.000}$$

Nếu quy định hiện tại ta có công thức :

$$\Delta t = \frac{C(t_2 - t_1).n}{36.000 + t \ln}$$

Tỷ giá kỳ hạn tính căn cứ vào tỷ giá giao ngay và điểm SWAP (At):

+ Nếu  $>0$  thì tỷ giá kỳ hạn =  $C + At$

+ Nếu  $< 0$  thì tỷ giá kỳ hạn =  $C + At$

Giao dịch này được áp dụng phổ biến trong giao dịch liên hàng, bởi vì nó xuất phát từ mối quan hệ chặt chẽ giữa thị trường tiền gửi và thị trường giao ngay. Bất kỳ người nào có nhu cầu vay tiền hoặc cho vay tiền đều có thể thực hiện bằng ngoại tệ hoặc nội tệ. Nhưng thông thường thị trường ngoại tệ luôn chào đón với lãi suất ưu đãi hơn, chẳng hạn như lãi suất USD là 15%/năm, khi đó lãi suất bản tệ chỉ 9%/năm. Như vậy, nhà đầu tư có tiền gửi bản tệ sẽ mang USD đầu tư vào thị trường ngoại tệ USD với lãi suất 15% /năm. Một điều mạo hiểm với anh ta là nếu tỷ giá ở thời điểm anh ta đổi lại có biến động bất lợi so với tỷ giá lúc đổi đi, khi đó anh ta chỉ còn cách bù lỗ thông qua lãi suất thu được. Tuy nhiên, để khắc phục rủi ro này, anh ta thực hiện giao dịch SWAP như sau:

+ Mua giao ngay USD đổi khoản lá nội tệ.

+ Bán kỳ hạn USD đổi khoản là nội tệ với thời hạn bằng thời gian đầu tư trên thị trường tiền gửi.

Như thế, anh ta đi đi vay nội tệ với lãi suất  $t_2$ , cho vay ngoại tệ với lãi suất  $t_1$ , thu được một khoản lãi mà không phải chịu rủi ro. Đây là ưu điểm cơ bản của nghiệp vụ SWAP.

Ví dụ : Do dự thừa FRF, ngân hàng thoả thuận một giao dịch SWAP 500000 USD đổi khoản FRF sau 3 tháng trên thị trường tỷ giá như sau:

Lãi suất USD : USD = 6% - 6,125%/năm

Lãi suất FRF : FRF = 7,125 - 7,25%/năm

Ngân hàng A này thực hiện các hợp đồng cùng một lúc như sau:

- + Mua USD/FRF trên thị trường giao ngay tỷ giá là 6,6540
- + Bán kỳ hạn USD/FRF sau 3 tháng như ngân hàng B.

Muốn thực hiện giao ngay, giả sử ngân hàng A không thừa FRF anh ta sẽ:

- + Vay FRF với lãi suất 7,25%/năm
- + Cho vay USD với lãi suất 6%/năm
- + Thời hạn n=3 tháng

Điểm gia tăng :

$$\Delta t = \frac{6.6540(7.25 - 6) \times 3}{36000} \approx 0.0512$$

(Quy về hiện tại:  $A_t = 0.0212/1 + (6 \times 92/36000) = 0,0208$  tỷ giá SWAP = 0,0208)

Tỷ giá giao dịch kỳ hạn SWAP là :  $CAT = 6,7540 + 0,0208 = 6,6748$ .

Như vậy, ngày ký hợp đồng (J) ngân hàng A sẽ nhận được 500.000USD đổi lấy :

$$500.000\text{USD} \times 6,6540 = 3.327.000\text{FRF}.$$

Vào ngày giá trị ngân hàng sẽ nhận được số FRF là :

$$500.000 \text{ USD} \times 6,6748 = 3.337.405\text{FRF}.$$

Ngân hàng sẽ giao cho ngân hàng B 500.000USD, như vậy qua giao dịch này, ngân hàng A sẽ có một khoản lãi là :

$$3.337.405 - 3.327.000 = 10.405\text{FRF}.$$

\* Điều kiện để thực hiện nghiệp vụ SWAP cũng tương tự như với nghiệp vụ kỳ hạn, tuy nhiên SWAP có những ưu điểm hơn so với kỳ hạn đối với một số đối tượng sau :

+ Một doanh nghiệp lớn vừa hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu. Doanh nghiệp này vừa nhận được khoản thu ngoại tệ về xuất khẩu, anh ta muốn đổi nội tệ để sử dụng chi trả trong nước. Tuy nhiên, anh ta lại có nhu cầu ngoại tệ trong tháng tới để trả tiền hàng nhập khẩu. Thay vì ký kết hợp đồng bán ngoại tệ giao

ngay và hợp đồng mua ngoại tệ kỳ hạn, doanh nghiệp này sẽ sử dụng SWAP. Như vậy doanh nghiệp vừa đảm bảo tránh được rủi ro hối đoái vừa giảm được chi phí giao dịch phải trả cho ngân hàng khi chỉ ký kết SWAP, chứ không phải hai hợp đồng riêng biệt.

+ Đối với ngân hàng thương mại, SAP là công cụ hữu hiệu tạo ra trạng thái vốn của hai đồng tiền mà không làm ảnh hưởng tới trạng thái ngoại hối. Vì vậy, giao dịch này trong thực tế thường được các ngân hàng thực hiện với nhau nhằm thoả mãn nhu cầu sử dụng một đồng tiền nhất định mà không phải đi vay trên thị trường. Nghiệp vụ SWAP còn giúp các ngân hàng cân bằng được sự mất cân đối về hối đoái trong các nghiệp vụ tiền gửi và tiền vay.

#### 1.2.6. Nghiệp vụ hối đoái theo quyền chọn (OPTION) :

Nghiệp vụ hối đoái theo quyền chọn là một sự thoả thuận bằng hợp đồng giữa người mua và người bán về quyền chọn mua (call-option) hoặc quyền chọn bán (put-option), một loại ngoại tệ nhất định, với số lượng cụ thể theo tỷ giá cố định và vào thời điểm cụ thể.

Trong hợp đồng này, người mua quyền lựa chọn phải trả cho người bán một khoản tiền đảm bảo. Thông qua đó, người mua dành được quyền mua hoặc bán một loại ngoại tệ nào đó. Mặt khác, anh ta có thể từ chối bỏ quyền lựa chọn của mình khi thấy bất lợi. Rủi ro của người mua quyền lựa chọn chỉ giới hạn ở số tiền phải trả cho quyền đó (option money). Ngược lại, người bán quyền chọn thu được một khoản tiền từ việc bán quyền nhưng trở thành đối tác thụ động, chịu rủi ro không hạn mức khi tỷ giá biến động không thuận lợi với anh ta. Như vậy, hợp đồng quyền chọn là một công cụ đảm bảo tỷ giá thực sự cho các nhà kinh doanh XNK, các nhà đầu tư tham gia vào thị trường quyền chọn, ngoài các ngân hàng các nhà XNK còn có các tổ chức kinh tế có ngoại tệ trên tài khoản, muốn tăng thu nhập bằng việc thu các lệ phí quyền và chấp nhận làm đối tác thụ động, hay các hãng đầu cơ tham dự với mục đích thu lợi nhuận chênh lệch.



Nghiệp vụ này có ưu điểm hơn nghiệp vụ kỳ hạn là bên cạnh việc khắc phục rủi ro về tỷ giá bất lợi của nó còn tạo khả năng kiếm lời cho người mua quyền lựa chọn, khi tỷ giá biến động có lợi. Tuy nhiên, để có quyền lựa chọn các nhà kinh doanh hối đoái phải trả một khoản phí đảm bảo quyền lựa chọn mua bán, phí này phụ thuộc vào các yếu tố sau :

\* Sự ổn định của tỷ giá các đồng giao dịch: Đây là yếu tố quan trọng hàng đầu ảnh hưởng đến mức phí, đối với đồng tiền có khả năng biến động giá mạnh thì mức phí cao và ngược lại những đồng tiền tương đối ổn định thì mức phí thấp.

Miền hoạt động của các đồng tiền giao dịch: Với những đồng tiền của các quốc gia phát triển như USD, FRF, GBP ... có doanh số giao dịch lớn, có khả năng chuyển đổi mạnh thì mức phí thấp và ngược lại những đồng tiền của những nước kém phát triển khó chuyển đổi và ngoại tệ mạnh thì mức phí cao.

\* Thời hạn hiệu lực của hợp đồng mua bán quyền lựa chọn : Thời hạn càng dài thì khả năng kiếm lời của nhà kinh doanh mua quyền chọn càng cao và tất nhiên với đối tác thụ động thì rủi ro càng nhiều. Vì vậy, phí cho thời hạn dài thường lớn hơn phí trong mua bán quyền lựa chọn với thời hạn ngắn rất nhiều.

Mức lãi suất của đồng tiền dùng thanh toán phí mua bán quyền lựa chọn: Đối với đối tác thụ động coi đây là khoản phí tiền gửi không có lãi, do vậy lãi suất đồng tiền này cao thì phí càng cao và ngược lại.

Thông thường, các ngân hàng là người bán các hợp đồng quyền lựa chọn cho khách hàng XNK của mình. Vì phải gánh chịu rủi ro nên việc xác định mức tiền đảm bảo cho hợp đồng lựa chọn rất quan trọng. Có thể nói, khoản tiền đảm bảo là giá các của nghiệp vụ quyền chọn. Theo lý thuyết, giá cả của quyền lựa chọn được xác định theo công thức sau :

Mức tiền đảm bảo của quyền mua ngoại tệ:

$$C = e^{\lambda t} \cdot F \cdot T \left[ \frac{\ln(F/X) + (\delta/2) \cdot T}{\delta \cdot \sqrt{T}} \right] - e^{\delta t} \cdot X \cdot N \frac{\ln(F/X) + (\delta/2) \cdot T}{\delta \cdot \sqrt{T}}$$

Mức tiền đảm bảo quyền chọn bán ngoại tệ :

$$P = e^{\lambda t} \cdot X \cdot N \left[ \frac{\ln(X/F) + (\delta/2) \cdot T}{\delta \cdot \sqrt{T}} \right] - e^{\delta t} \cdot F \cdot N \frac{\ln(X/F) + (\delta/2) \cdot T}{\delta \cdot \sqrt{T}}$$

Trong đó

+  $\lambda$  : Tỷ giá lãi suất của hai đồng tiền dùng tính tiền đảm bảo ( theo thời hạn 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng ...)

+ T : Thời hạn hợp đồng ( trong vòng 1 năm)

+ F : Tỷ giá ngoại tệ có kỳ hạn theo hợp đồng

+ X : Giá cơ sở ( giá thoả thuận giữa hai bên quyết định )

+ @ : Độ lệch tiêu chuẩn.

Công thức tính chỉ có giá trị tham khảo về tham khảo về mặt lý thuyết. Trong thực tế, công thức tính mức tiền đảm bảo đã được chuyên gia điện toán lập thành chương trình máy tính điện tử. Các ngân hàng có thể mua chương trình này để sử dụng được.

### 1.3 Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại

#### 1.3.1 Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại các mục sau.

Đây là một hoạt động dịch vụ để đảm bảo chắc chắn việc thực hiện thanh toán cho các khách hàng giữa các nước một cách trôi chảy.

Thực hiện phiệp vụ tiền gửi bằng ngoại tệ cho các khách hàng tại ngân hàng trong nước.

Tạo cho các ngân hàng khả năng tránh rủi ro do biến động tỷ giá.

Tạo cho các ngân hàng khả năng tận dụng sự chênh lệch tỷ giá, lãi suất giữa các thị trường ngoại hối khác nhau để thu lợi nhuận.

Tạo khả năng tiếp nhận tín dụng của nước ngoài, khai thác các nguồn vốn tài trợ của các ngân hàng, tổ chức tài chính bằng ngoại tệ tại ngân hàng trong nước.

Hiệu quả nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ được hiểu trên các khía cạnh sau

Về mặt định hướng: Trên thị trường hối đoái giao ngay thường diễn ra quan hệ mua bán ngoại tệ giữa ngân hàng và khách hàng. Các ngân hàng thường không thu phí giao dịch hay hoa hồng mà sử dụng chênh lệch giữa tỷ giá bán và tỷ giá mua để trang trải chi phí, kể cả bù đắp rủi ro và thu lợi nhuận thoả đáng. Chênh lệch giá mua và giá bán của một ngoại tệ cao hay thấp tùy thuộc vào phạm vi giao dịch hẹp hay rộng và mức độ biến động giá trị của ngoại tệ đó trên thị trường.

Các loại ngoại tệ có thị trường giao dịch tương đối rộng như USD, GBP, DEM, JPY thường có chênh lệch giá mua bán ở mức 0,1% đến 0,5% trong khi các ngoại tệ mà thị trường giao dịch hẹp hơn có mức chênh lệch giá bán và mua vào rất thấp đối với USD trong khi lớn hơn nhiều đối với các ngoại tệ khác.

Khả năng đáp ứng các nhu cầu của khách hàng tại ngân hàng đó.

Tuy nhiên, một khách hàng đến giao dịch mua bán ngoại tệ với ngân hàng không phải chỉ vì giá ngoại tệ ở đó rẻ hơn ngân hàng khác mà còn xem ngân hàng đó có đáp ứng được mọi nhu cầu hợp lý của mình hay không. Nhu cầu đó bao gồm việc gửi vốn, vay trả nợ thuận tiện, việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng, các thông tin mà ngân hàng đó mang lại. Vậy trong nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ ngân hàng sẽ mua hết và khi có nhu cầu mua hợp lý thì ngân hàng sẽ bán đủ, từ đó nhà kinh doanh sẽ có được loại ngoại tệ mà mình mong muốn.

Sử dụng phương tiện phòng ngừa rủi ro tỷ giá hối đoái.

Qua giao dịch mua bán ngoại tệ với ngân hàng sẽ phòng ngừa được rủi ro về tỷ giá, sẽ có được thông tin hữu ích cho hoạt động kinh doanh của mình. Trong một môi trường kinh tế không ổn định, tỷ giá thương xuyên biến động thì khách hàng luôn luôn chịu ảnh hưởng của rủi ro tỷ giá. Đương nhiên là không và

tốt hơn là nhà kinh doanh tập trung vào công việc thương mại của mình. Từ đó dẫn đến đòi hỏi của khách hàng và ngân hàng đối với ngân hàng là ngân hàng phải có nghiệp vụ nào đó để hạn chế bớt rủi ro về tỷ giá. Đây là một đòi hỏi cần thiết, hợp lý của khách hàng và ngân hàng khó có thể từ chối. Do ngại biến động tỷ giá các nhà xuất khẩu có nhu cầu bán ngoại tệ trong khi các nhà nhập khẩu có nhu cầu mua. Đây chính là cơ hội cho các ngân hàng thương mại sẽ đứng ra mua ngoại tệ có kỳ hạn từ nhà xuất khẩu cho nhà nhập khẩu và kiếm lợi nhuận và chênh lệch giữa giá bán và giá mua. Cơ hội kinh doanh này càng tốt khi tỷ giá biến động mạnh trên thị trường.

Vậy kinh doanh ngoại tệ không chỉ giúp cho khách hàng phòng chống rủi ro về tỷ giá mà còn giúp cho chính bản thân ngân hàng.

Để phòng chống rủi ro ngân hàng có thể sử dụng các phương pháp sau:

Sử dụng hợp đồng có kỳ hạn: Nguyên tắc chung khi sử dụng hợp đồng có kỳ hạn để phòng ngừa rủi ro tỷ giá là thông qua hợp đồng mua bán ngoại tệ có kỳ hạn các đơn vị cố định tỷ giá mua hay tỷ giá bán ngoại tệ với ngân hàng, từ đó cố định các khoản phải thu hay khoản phải chi bằng nội tệ. Tuy nhiên hợp đồng có kỳ hạn chưa phải là cách phòng chống rủi ro hối đoái tốt nhất mặc dù các hợp đồng có kỳ hạn cố định trước các khoản thu nhập hay chi trả bất luận sự biến động của tỷ giá trên thị trường nhằm giúp công ty có thể xác định chắc chắn hiệu quả kinh doanh nhưng nó chưa hoàn toàn thuận lợi cho công ty nếu tỷ giá biến động ngược lại với dự kiến.

Sử dụng hợp đồng quyền chọn: Phương pháp phòng chống rủi ro bằng hợp đồng có kỳ hạn trên đồng thời đánh mất cơ hội kinh doanh kiếm lợi nhuận từ sự biến động tỷ giá. Hơn nữa chúng ta chỉ áp dụng được khi nào công ty chắc chắn mình chiếm được hợp đồng mua bán và trong kinh doanh đôi khi công ty không chắc chắn rằng mình có thể giành được hợp đồng hay không. Trong trường hợp này nên sử dụng hợp đồng quyền chọn bởi hợp đồng quyền chọn công ty có quyền, nhưng không bắt buộc, mua bán một số lượng ngoại tệ.

Sử dụng hợp đồng hoán đổi ngoại tệ: Thông qua hợp đồng này, một mặt chúng ta có thể thoả mãn nhu cầu tiền tệ hiện tại của mình, mặt khác chúng ta có được sự cam kết của ngân hàng về số ngoại tệ sẽ nhận lại trong tương lai theo một tỷ giá biết trước.

Như vậy ngân hàng luôn tìm mọi cách để hạn chế các rủi ro về tỷ giá hối đoái đến mức thấp nhất thông qua nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ.

Các phương pháp phòng ngừa rủi ro hối đoái chỉ thực hiện được khi nào có một thị trường tiền tệ phát triển và ngân hàng thương mại sẵn sàng cung cấp những hợp đồng có kỳ hạn, hợp đồng hoán đổi, hợp đồng quyền chọn, hay các hợp đồng vay và cho vay trên thị trường tiền tệ. Ở Việt Nam hiện nay chưa có một thị trường tiền tệ phát triển nên các ngân hàng thương mại chưa thể cung cấp hợp đồng quyền chọn.

Sự đa dạng hoá các loại ngoại tệ kinh doanh

Ngoài việc sử dụng các phương pháp trên, việc mua bán nhiều loại ngoại tệ như USD, FTF, JPY, DEM đã tạo điều kiện cho ngân hàng dự trữ nhiều loại ngoại tệ. Từ đó phân tán đều rủi ro, tránh gây tổn thất nặng nề cho ngân hàng khi tỷ giá một loại ngoại tệ nào đó đột nhiên biến động mạnh. Với việc đa dạng hoá các loại ngoại tệ mạnh một cách chủ động trong kinh doanh sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng thực hiện đa dạng và phát triển thêm các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ khác nhau như quy đổi, điều chuyển vốn giữa các ngoại tệ với nhau trên các tài khoản tiền gửi ngân hàng tại các ngân hàng nước ngoài nhằm đảm bảo thanh toán xuất nhập khẩu, hưởng chênh lệch tỷ giá và lãi suất.

Hiệu quả nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ còn được đánh giá qua hoạt động cho vay bằng ngoại tệ của ngân hàng thương mại

Ví dụ một ngân hàng thương mại có vay của các tổ chức tài chính hoặc ngân hàng thương mại nào đó bằng một loại ngoại tệ này, nhưng khi cho các doanh nghiệp vay lại bằng một ngoại tệ khác, hoặc khi cho các doanh nghiệp vay ngoại tệ để nhập khẩu hàng hoá, thiết bị nhưng khi thu tiền bán hàng lại

bằng nội tệ, để có ngoại tệ trả nợ vay ngân hàng hầu hết các doanh nghiệp đều phải mua của các ngân hàng thương mại mà rất ít khi thu được qua hoạt động xuất khẩu. Vậy hiệu quả nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ còn được đánh giá qua việc cho vay, thu nợ bằng ngoại tệ một cách thuận lợi, đúng thời hạn qua đó thúc đẩy hiệu quả nghiệp vụ cho vay.

Hiệu quả nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ còn được đánh giá qua việc nó thúc đẩy công tác thanh toán quốc tế.

Nhờ hoạt động kinh doanh ngoại tệ mà công tác thanh toán quốc tế được thuận lợi, trơn tru. Qua đó giúp khách hàng thực hiện nhanh chóng các thanh toán với nước ngoài, giúp khách hàng thực hiện nhanh chóng các thanh toán với nước ngoài, giúp ngân hàng tăng thu dịch vụ phí chiếm tỷ lệ ngày càng lớn trong tổng thu nhập của ngân hàng. Bởi vì thanh toán quốc tế luôn đi liền với nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, để có đủ các loại ngoại tệ (kể cả số lượng và chủng loại) trong thanh toán với khách hàng nước ngoài đúng thời hạn quy định thì không có con đường nào khác là phải có kinh doanh ngoại tệ.

Tăng cường mở rộng quan hệ với các ngân hàng đại lý và với khách hàng.

Hơn nữa qua kinh doanh ngoại tệ các ngân hàng thương mại còn có điều kiện mở mang quan hệ với các ngân hàng thương mại, tăng cường mối quan hệ hợp tác trên mọi lĩnh vực với các ngân hàng trên toàn thế giới.

Vậy hiệu quả nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ không chỉ được đánh giá qua chỉ tiêu lãi do hoạt động này mang lại mà còn đánh giá qua các nghiệp vụ phòng chống rủi ro về tỷ giá hối đoái và trong mối quan hệ tổng thể với các mặt nghiệp vụ khác như tín dụng, thanh toán quốc tế, là các quan hệ khác với các ngân hàng, khách hàng.

Tóm lại hiệu quả nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại nhằm mục đích kinh doanh kiếm lợi nhuận cho chính bản thân ngân hàng và đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Đồng thời thúc đẩy tăng

trường kinh tế - xã hội đặc biệt về kinh tế đối ngoại, đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng thương mại.

### 1.3.2 Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh ngoại tệ

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại phức tạp và gắn chặt chẽ với nhiều lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế quốc dân vì thế nó chịu tác động của nhiều nhân tố như:

#### a. Sự phát triển của nền kinh tế

Trong nhiều năm qua, nền kinh tế nước ta là nền kinh tế tự cung tự cấp, khép kín với thị trường quốc tế và chia cắt giữa các địa phương trong nước. Quan điểm xây dựng một cơ cấu kinh tế hoàn chỉnh đã dẫn đến thừa thì bán, mà thiếu thì mua, trong quan hệ với thị trường nước ngoài. Cơ chế hoạt động kinh tế đối ngoại trong thời kỳ này là cơ chế cứng nhắc theo Nghị định thư và Nhà nước độc quyền về ngoại thương. Buôn bán chủ yếu diễn ra với các nước xã hội chủ nghĩa, kim ngạch xuất khẩu thấp, đầu tư nước ngoài bị hạn chế. Đồng thời, trong điều tiết lợi ích, nhà nước thu bù chênh lệch ngoại thương nên tỷ giá hối đoái được ấn định trong một thời gian dài, nếu chi phí thực tế cao hơn hoặc thấp hơn tỷ giá thì ngân sách nhà nước sẽ cấp bù hoặc thu về. Tất cả những nhân tố trên có tác động tiêu cực đến kinh tế đối ngoại của Việt Nam, chẳng những kìm hãm tốc độ phát triển mà còn làm giảm sút hiệu quả của việc buôn bán và hợp tác quốc tế. Trong điều kiện như vậy, mọi yếu tố như cung cầu ngoại tệ, các yếu tố tác động đến tỷ giá, sự biến động của tỷ giá và sự tồn tại của thị trường hối đoái là không cần thiết đối với các doanh nghiệp trong nước cũng như trong quan hệ kinh tế với nước ngoài. Và vì vậy hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại không có môi trường, điều kiện để phát triển mở rộng cũng như nâng cao hiệu quả.

Trong quá trình đổi mới hiện nay, việc phát triển nền kinh tế thị trường, đổi mới các chính sách kinh tế ngoại thương, ngoại hối, từ bỏ chế độ tỷ giá cố định là xu thế tất yếu khi nền kinh tế nước ta từng bước hội nhập vào nền kinh tế thế



giới, góp phần không nhỏ thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ từ đó nâng cao hiệu quả của nghiệp vụ này trong các ngân hàng thương mại. Tóm lại, qua phân tích trên cho thấy: Sự phát triển của nền kinh tế nói chung và nền kinh doanh đối ngoại nói riêng là một yếu tố vĩ mô, có tác động chiến lược tới hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại.

*b. Chính sách quản lý ngoại hối quốc gia.*

Chính sách quản lý ngoại hối là những quy định pháp lý, những thể lệ của Nhà nước trong vấn đề quản lý ngoại tệ, quản lý vàng bạc đá quý và các chứng từ có giá trị ngoại tệ cũng như đối với việc trao đổi sử dụng mua bán trên thị trường nội địa và quan hệ thanh toán, tín dụng với nước ngoài.

Nội dung của chính sách quản lý ngoại hối là quản lý và kiểm soát các luồng vận động ngoại hối từ nước ngoài vào và trong nước ta, có liên quan đến quan hệ ngoại thương cũng như các quan hệ kinh tế đối ngoại khác bằng ngoại tệ. Đồng thời, chính sách quản lý ngoại hối cũng quản lý và kiểm soát sự lưu thông ngoại hối (chủ yếu là vàng bạc, đá quý và đặc biệt là ngoại tệ) trong phạm vi mỗi quốc gia. Với việc thực hiện nội dung này, chính sách quản lý ngoại hối không những góp phần phát triển cán cân thanh toán quốc tế mà còn có vai trò quan trọng trong việc ổn định giá trị tiền tệ ràng buộc được pháp luật thừa nhận. Đặc biệt một chính sách quản lý ngoại hối đúng đắn và phù hợp với điều kiện của từng quốc gia trong mỗi thời kỳ sẽ đóng vai trò là đòn bẩy khuyến khích phát triển ngoại thương hợp tác kinh tế, thu hút đầu tư nước ngoài qua đó thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại.

*c. Sự biến động của tỷ giá hối đoái.*

Tỷ giá hối đoái mặc dù đã có lịch sử lâu dài trong các giai đoạn phát triển của nhân loại, nhưng cho đến nay vẫn còn là vấn đề hết sức phức tạp. Sự phức tạp của vấn đề tỷ giá thể hiện trên hai phương diện: Một ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài (tình hình kinh tế, thị trường tài chính quốc tế và chính sách can thiệp của các nước) các yếu tố này không nằm trong tầm khống chế của một



quốc gia. Hai là sự tương tác nhiều chiều của quá trình chính sách kinh tế, tài chính, tiền tệ ở mỗi nước. Hình thức biểu hiện tổng hợp về sự tương tác từ hai phương diện trên chính là quan hệ cung cầu ngoại tệ trên thị trường. Nói chung có rất nhiều yếu tố tác động lên tỷ giá hối đoái, một số yếu tố cơ bản là.

- Sức mua của các đơn vị tiền tệ và tốc độ lạm phát ở các nước hữu quan.
- Trạng thái cán cân thanh toán quốc tế ảnh hưởng trực tiếp đến cung cầu ngoại tệ thông qua đó tác động lên tỷ giá.
- Chênh lệch lãi suất giữa các nước, giữa thị trường tín dụng nội địa và quốc tế.
- Một số các nhân tố tác động lên cung cầu ngoại tệ qua đó ảnh hưởng đến tỷ giá như các cú sốc chính trị, thói quen tâm lý, các nhân tố xã hội.

Bên cạnh đó bất kỳ một biến động nhỏ của tỷ giá hối đoái cũng tác động tới rất nhiều lĩnh vực của nền kinh tế quốc dân như các hoạt động xuất nhập khẩu, đầu tư nước ngoài, tình hình lạm phát. Tất cả các nhân tố này lại ảnh hưởng, chi phối trực tiếp đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại nói riêng và thị trường ngoại hối nói chung. Do đó có thể nói biến động của tỷ giá có tác động sâu, nhiều chiều, phức tạp tới hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại.

*d. Các nghiệp vụ khác của ngân hàng thương mại có liên quan đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ.*

Các ngân hàng thương mại ngoài những nghiệp vụ có liên quan đến VNĐ còn có các hoạt động liên quan đến ngoại tệ như: Huy động vốn bằng ngoại tệ kinh doanh ngoại tệ. Có thể thấy rằng toàn bộ các nghiệp vụ này có mối quan, tác động qua lại lẫn nhau, phát triển nghiệp vụ này sẽ có điều kiện mở rộng và phát triển các nghiệp vụ khác. Trong đó hoạt động thanh toán và nhiều đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

Cho vay ngoại tệ để nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ hay sản xuất thu hàng xuất khẩu thì cuối cùng cũng phát sinh nghiệp vụ mua ngoại tệ để trả nợ tiền

vay, hoặc bán ngoại tệ lấy VNĐ. Vì vậy khi mở rộng cho vay thanh toán hàng xuất khẩu sẽ có điều kiện để phát triển nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ và qua đó thúc đẩy hiệu quả nghiệp vụ này.

Thanh toán quốc tế là việc thực hiện thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đều bằng ngoại tệ. Vì vậy đều phải liên quan đến nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ.

Tóm lại hai mặt nghiệp vụ này có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại, các hoạt động này thường có tốc độ phát triển gần ngang nhau, theo chiều hướng tỷ lệ thuận.

#### 1.3.2.5 Một số nhân tố khác.

Bên cạnh các yếu tố cơ bản kể trên, hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại trong giai đoạn hiện nay còn chịu tác động của một số nhân tố quốc tế như:

Sự ra đời của các liên minh tín dụng, liên minh tiền tệ, như liên minh tiền tệ Châu Âu (EMU)

Sự xuất hiện của các đồng tiền tiêu chuẩn quốc tế khác bên cạnh các ngoại tệ khác như đồng EURO.

Trên đây là một số nhân tố cơ bản ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại. Nhìn chung các nhân tố trên có quan hệ đan xen nhau, tác động tổng thể nhiều chiều tới cụ thể kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại. Do đó cần tiến hành phân tích tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng trên cũng như phải biết vận dụng cơ chế của nhà nước, chủ động nắm bắt sự biến động của cung cầu ngoại tệ và tỷ giá hối đoái, nghiên cứu thực trạng hoạt động của thị trường tài chính, ngoại hối trước khi quyết định thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh để vừa phục vụ được khách hàng, vừa đảm bảo có lãi trong kinh doanh ngoại tệ.

**CHƯƠNG II**  
**THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ**  
**TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG ĐỒNG ĐA**

**1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CHI NHÁNH NHCT ĐỒNG ĐA**

**1.1 Sự ra đời và phát triển của chi nhánh NHCT Đồng Đa**

Thực hiện nghị định số 53/HĐBT ngày 16/3/1988 của Hội đồng Bộ trưởng, hệ thống ngân hàng Việt Nam chuyển từ một cấp sang hai cấp trong đó phân định rõ chức năng quản lý nhà nước của ngân hàng nhà nước và chức năng kinh doanh của hệ thống NHTM. Trong bối cảnh lịch sử đó, cùng với sự ra đời của NHCT Việt Nam ngày 1/7/1988, chi nhánh NHCT Đồng Đa được thành lập

Là chi nhánh trực thuộc của NHCT Nhà Nội từ năm 1988 đến 1990 là thời kỳ chuyển đổi khó khăn của hệ thống ngân hàng nói chung và NHCT Đồng Đa nói riêng cũng là thời kỳ hệ thống ngân hàng bắt đầu được chuyển sang cơ chế thị trường. Giai đoạn này có rất nhiều quỹ tín dụng kinh doanh không có hiệu quả, còn các ngân hàng thì nợ quá hạn, nợ khó đòi tăng lên mức kỷ lục. Sự kiện này không phải do bản thân hoạt động của ngân hàng tạo ra mà chính là do vòng xoáy của quá trình chuyển đổi nền kinh tế mà ngân hàng là tấm gương phản chiếu toàn bộ nền kinh tế. nguyên nhân chính là do sự yếu kém của cơ chế tập trung bao cấp nhưng vẫn có hoạt động kinh doanh.

Qua nhiều năm phát triển, từ một ngân hàng với cơ sở vật chất lạc hậu, gặp nhiều khó khăn về nguồn nhân lực, về địa điểm giao dịch, với sự tiến bộ của toàn thể cán bộ công nhân viên ngân hàng, đồng thời được sự lãnh đạo của Ủy ban nhân dân quận Đồng Đa, và NHCT Việt Nam, NHCT Đồng Đa đã từng bước trưởng thành và đạt được các kết quả đáng khích lệ. NHCT Đồng Đa đã tự đổi mới để tồn tại và phát triển, đứng vững trong cơ chế thị trường với địa thế nằm trên địa bàn rộng lớn, tập trung nhiều loại hình kinh tế nên khách hàng của ngân hàng rất phong phú và đa dạng. Mặt khác, ngân hàng còn là một trong những đơn vị có đội ngũ cán bộ lãnh đạo có năng lực, năng động trong điều

hành hoạt động kinh doanh, nội bộ đoàn kết thống nhất đã tạo điều kiện cho NHCT Đông Đa mở rộng qui mô, kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, tín dụng, thanh toán. Ngoài việc tích cực huy động tiền gửi trong dân cư, tiền gửi của các tổ chức kinh tế, ngân hàng đã mở rộng các hình thức huy động khác như huy động tiền gửi ngoại tệ từ dân cư, huy động vốn ngoại tệ từ các tổ chức quốc tế và thực hiện một số công tác thanh toán qua ngân hàng cho các đơn vị kinh tế đóng trên địa bàn quận. Nguồn vốn kinh doanh mạnh đã giúp NHCT Đông Đa tự lực được vốn trong kinh doanh, đồng thời thường xuyên có lượng vốn thừa khá lớn điều hoà trong toàn ngành.

Nguyên tắc hoạt động của NHCT Đông Đa là tự huy động vốn, tự bù đắp chi phí trang trải vốn và làm nghĩa vụ đối với ngân sách Nhà nước. Nhờ có nguồn thu vốn lớn và ổn định, NHCT Đông Đa đã mở rộng đầu tư tín dụng cho các thành phần kinh tế trên địa bàn. NHCT Đông Đa cũng đa dạng hoá các nghiệp vụ cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng như: Cho vay ngoại tệ phục vụ cho hoạt động xuất nhập khẩu, cho vay cầm cố, cho vay tiêu dùng, chiết khấu chứng từ có giá, cho vay theo các chương trình được tài trợ của các tổ chức quốc tế...

Phục vụ sự phát triển kinh tế của cả nước nói chung và thành phố Hà Nội nói riêng, NHCT Đông Đa đã chủ động mở rộng mạng lưới giao dịch, đa dạng hoá các mặt hàng kinh doanh tiền tệ, tín dụng, thường xuyên tăng cường cả nguồn vốn lẫn sử dụng vốn. Ngân hàng cũng rất chú trọng nâng cao trình độ cán bộ cả về chuyên môn lẫn ngoại ngữ. Cơ sở vật chất ngân hàng được hiện đại hoá, đặc biệt là công nghệ tin học, phù hợp với xu hướng hiện đại hoá ngân hàng nhằm phục vụ hoạt động kinh doanh ngày một tốt hơn. Trong nhiều năm liên tục, ngân hàng đều kinh doanh có lãi, làm tròn nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước, ổn định và nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên, kết quả kinh doanh năm sau cao hơn năm trước, đóng góp cho ngân sách Nhà nước ngày càng lớn,

tạo được uy tín với khách hàng, hoạt động kinh doanh của ngân hàng được thể hiện ở các mặt chủ yếu sau đây:

- Huy động vốn
- Hoạt động tín dụng
- Thanh toán quốc tế
- Kinh doanh ngoại tệ
- Các hoạt động dịch vụ khác

## 1.2. Các hoạt động chính của NHCT Đông Đa

### 1.2.1. Huy động vốn

NHCT Đông Đa luôn chú trọng công tác huy động vốn bởi vì có nguồn vốn ổn định, mạnh mẽ sẽ giúp ngân hàng chủ động trong kinh doanh, với chính sách lãi suất, thời hạn linh hoạt, phù hợp với sự biến động của thị trường, NHCT Đông Đa đã thu hút được nguồn vốn nhàn rỗi của các tổ chức, cá nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội và nguồn vốn này luôn tăng trưởng trong các năm:

**Bảng 1: Nguồn vốn huy động qua các năm của NHCT Đông Đa**

(Đơn vị :tỉ đồng)

Năm	31/12/1998		31/12/1999		31/12/2000	
	Số tiền	%(98/97)	Số tiền	%(99/98)	Số tiền	%(00/99)
Tổng huy động vốn	1295,282	108,94%	1518,146	117,2%	1847	125%
1.Có kỳ hạn	1036,225	80%	1211,898	80%	1421,654	86%
2.Không kỳ hạn	259,056	2%	306,255	2%	359,128	2%
3. Tiền gửi khác	295,713	22,83%	346,586	22,83%	325,412	23,51%
4.Kỳ phiếu, trái phiếu	984,414	76%	1152,067	76%	1257,021	79%

(Số liệu : Báo cáo tổng kết của NHCT Đông Đa qua các năm 1998-2000)

Ngân hàng căn cứ vào chiến phát triển kinh tế quốc dân trên phạm vi toàn quốc và trên địa bàn quận Đông Đa, đồng thời căn cứ vào nhịp độ phát triển kinh tế trong từng thời kỳ, từng giai đoạn để xây dựng cho mình một cơ chế huy

động vốn có hiệu quả. Để đạt được hiệu quả kinh tế cao trong hoạt động huy động vốn làm cơ sở cho hoạt động cho vay phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế đất nước, ngân hàng phải đánh giá cho đúng điểm mạnh, điểm còn hạn chế của từng loại vốn huy động, tập trung cao độ nhất, nhanh chóng nhất, hiệu quả nhất, an toàn nhất trong công tác huy động của mình. Ngày nay, đất nước ta đang còn trong thời kỳ đổi mới với sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hoá. Nhu cầu vốn cho chiến lược này là vô cùng lớn. Tuy vậy, khi độ hội nhập của đất nước ra bên ngoài với cường độ ngày càng cao, quan hệ thương mại quốc tế, ngoại thương không ngừng tăng trưởng. Chúng ta phải nhập khẩu máy móc, thiết bị công nghệ cho sản xuất kinh doanh để tránh lạc hậu so với thế giới. Hầu hết các chủ kinh tế, các doanh nghiệp trong hoạt động thương mại và thanh toán quốc tế đều có tài khoản ngoại tệ tại ngân hàng. Bản thân xuất khẩu hàng hoá dịch vụ của các đơn vị kinh tế trong nước, khi kết thúc hoạt động xuất khẩu, họ lại gửi ngoại tệ vào tài khoản của mình ở ngân hàng để phục vụ cho nhu cầu nhập khẩu có thể phát sinh hoặc bán lại một phần hay toàn bộ ngoại tệ để trang trải chi phí phát sinh trong hoạt động kinh doanh như: nguyên liệu, tiền công... Mặt khác, phục vụ cho khách hàng của mình trong nhu cầu nhập khẩu máy móc, công nghệ, trang thiết bị với lượng ngoại tệ mà ngân hàng huy động

### 1.2.2. Hoạt động tín dụng

Nhờ có nguồn vốn tăng trưởng ổn định, NHCT Đông Đa đã tích cực mở rộng đầu tư, đáp ứng mọi nhu cầu tín dụng hợp lý của khách hàng. Tổng dư nợ của ngân hàng nói chung tăng đều. Đây là một kết quả khả quan của NHCT Đông Đa so với các ngân hàng khác trong bối cảnh kinh tế nước ta đang bị ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính khu vực.

**Bảng 2: Tổng dư nợ tín dụng giai đoạn 1997-2000**

**Đơn vị : tỷ đồng**

Chỉ tiêu \ Năm	1997	1998	1999	2000

Tổng dư nợ:	541	603,96	711,677	1.001
Ngắn hạn	474	529,6	572,807	579
Trung hạn và dài hạn	67	6774,535	121,628	422

Như vậy tín dụng ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong dư nợ tín dụng của ngân hàng. Với mạng lưới giao dịch rộng khắp, NHCT Đông Đa đã thu hút được số khách hàng đến giao dịch với ngân hàng ngày càng tăng

### 1.2.3. Thanh toán quốc tế

Đây là nghiệp vụ mới của ngân hàng, do phòng thanh toán quốc tế đảm nhiệm, được thành lập tháng 7 năm 1997. Tuy vậy, doanh số của hoạt động này ngày càng tăng, góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ và cho vay ngoại tệ, đồng thời góp một phần vào lợi nhuận hàng năm của ngân hàng

**Bảng 3: Doanh số thanh toán quốc tế qua NHCT Đông Đa**

Chỉ tiêu \ Năm	1997	1998	1999	2000
1.Hàng nhập khẩu	25.028.178	18.983.589	20.700.000	22.042.000
2.Hàng xuất khẩu	805.423	2.759.953	380.000	313.000
3.Phí dịch vụ	1.242.379	5/191/027	9/084/297	9.841.297

### 1.2.4. Kinh doanh ngoại tệ

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại NHCT Đông Đa được thực hiện từ năm 1988. Tuy nhiên, nghiệp vụ này chỉ thực sự phát triển khi ngân hàng thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế, trực tiếp cho vay ngoại tệ

**Bảng 4: Doanh số bán ngoại tệ từ năm 1997-2000**

**Đơn vị: Quy đổi USD**

Chỉ tiêu	1997	1998	1999	2000
1.Doanh số mua vào	27.166.850	17.542.742	29.694.710	28.200.000



2.Doanh số bán ra	27.162.996	15.390.722	29.690.124	23.500.000
-------------------	------------	------------	------------	------------

( Báo cáo kinh doanh ngoại tệ từ năm 1997-2000)

### 1.2.5. Các hoạt động dịch vụ khác của ngân hàng

#### - Công tác thanh toán:

Ngân hàng luôn chú trọng đến việc thanh toán của khách hàng , đầu tư đổi mới công nghệ hiện đại. Hiện nay, các hoạt động thanh toán , chuyển tiền của khách hàng cả trong và ngoài nước đều được thực hiện nhanh, chính xác , đảm bảo lợi ích cho cả khách hàng và ngân hàng

#### - Công tác ngân quỹ

Công tác này được nhanh chóng đổi mới và duy trì cùng công tác thanh toán, tiến hành thu đủ, nhanh , chính xác cho khách hàng . Ngoài ra, ngân hàng còn có dịch vụ thu tiền tại chỗ cho tất cả các doanh nghiệp có nguồn thu lớn và ổn định

- Ngoài ra, ngân hàng còn mở rộng cịch vụ cầm đồ , với đối tượng chủ yếu là các kỳ phiếu, trái phiếu... do các ngân hàng thương mại quốc doanh, kho bạc Nhà nước phát hành , Dịch vụ này vừa đảm bảo cung ứng vốn cho khách hàng nhanh chóng, vừa đơn giản, vừa đảm bảo an toàn và hiệu quả cho kinh doanh ngân hàng

## 2. BỐI CẢNH CHUNG TÁC ĐỘNG TỚI HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA NHCT ĐÔNG ĐÀ

Trong giai đoạn đầu mở cửa của nền kinh tế nước ta, hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại là một trong những lĩnh vực hoạt động chịu sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước. Vì hoạt động này rất “nhạy cảm” với hàng loạt chỉ số quan trọng của nền kinh tế như tỷ giá hối đoái, lạm phát, lãi suất... từ đó ảnh hưởng đến thu nhập quốc dân GDP, thu nhập quốc dân theo đầu người,... Mặt khác, khi mà hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt nam chủ yếu xuất phát từ việc đáp ứng nhu cầu khách hàng , thì kim ngạch xuất khẩu hàng năm , lực lượng đầu tư nước ngoài vào Việt nam



cũng có ảnh hưởng đặc biệt quan trọng tới hoạt động này. Bối cảnh chung của nền kinh tế xã hội với tác động của nó tới hoạt động kinh doanh ngoại tệ của hệ thống NHTM Việt nam được xem xét trên các mặt sau:

### **2.1 Những thành tựu của nền kinh tế sau hơn 10 năm đổi mới**

Đại hội lần thứ VI của Đảng Cộng sản Việt nam được coi như một điểm mốc đánh dấu một giai đoạn phát triển mới cho nền kinh tế Việt nam . Từ đó cơ chế quản lý tập trung, quan liêu , bao cấp chuyển sang cơ chế thị trường, có sự điều tiết, quản lý của Nhà nước theo định hướng XHCN , với chính sách mở cửa nền kinh tế , từng bước hội nhập vào kinh tế khu vực và thế giới, nền kinh tế Việt nam đã có những bước chuyển mình mạnh mẽ và thực sự đạt được những thành tựu đáng kể

#### *a, Kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng*

Cùng với chính sách mở cửa nền kinh tế , tận dụng những lợi thế so sánh của quốc gia trong xuất khẩu và khai thác những ưu thế từ bên trong nhập khẩu để phát triển kinh tế xã hội , kim ngạch xuất khẩu của Việt nam đã tăng nhanh qua các năm. Trong giai đoạn 1990-1999 , kim ngạch xuất khẩu tăng trung bình trên 20% /năm, nhu cầu nhập khẩu cũng tăng rất nhanh , có thời kỳ việc đáp ứng ngoại tệ cho thanh toán nhập khẩu khiến cho một số ngân hàng gặp nhiều khó khăn.

Từ tháng 7/1997, khi cuộc khủng hoảng tiền tệ bắt đầu từ Thái Lan toả sang các nước trong khu vực thì tại Việt nam, đồng USD có chiều hướng tăng giá do dân chúng bắt đầu có xu hướng chuyển dịch từ đồng Việt nam sang đồng USD trong việc ký thác tiền gửi tại các NHTM . Mục đích của sự chuyển dịch này là để đề phòng sự mất giá của nội tệ và sự tăng giá của đồng USD như các nước khác trong khu vực . Hệ quả là mức cầu USD tăng nhanh trên thị trường và do đó giá USD sẽ tăng theo qui luật cung cầu. Nhất là khi ngân hàng Nhà nước có quyết định tăng biên độ mua bán ngoại tệ so với tỷ giá chính thức (ngày 18/10/1997) thì đồng USD càng khan hiếm và tăng giá nhiều hơn

Do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính khu vực và thế giới, năm 1998 và có thể trong một vài năm tới, kim ngạch xuất khẩu của Việt nam tăng trưởng chậm lại. Trong tình hình hiện nay, nếu chỉ đơn thuần nhằm mục tiêu đẩy mạnh xuất khẩu là đẩy tỷ giá lên cao sẽ gây những tác hại rất lớn. Chỉ cần nâng tỷ giá lên 10% thì tiềm lực tài chính quốc gia sẽ bỗng chốc mất đi một khoản khổng lồ: 12 tỷ USD nợ nước ngoài, cán cân nhập siêu năm 1997 = 2,2 tỷ USD, giá trị vốn đầu tư nước ngoài trực tiếp vào Việt nam 35,5 tỷ USD đều được tính tăng lên 10%, như vậy chúng ta tự nhiên mất đi một khoản tiền lớn 5 tỷ USD.

Việc nâng cao sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu không đơn thuần chỉ là việc hạ giá bán, mà giá hiện nay của ta cũng không cao so với các nước trong khu vực. Vấn đề cốt lõi là phải đổi mới công nghệ sản xuất, và gia công chế biến hàng xuất khẩu để chất lượng và giá cả hàng hoá của ta có sức hấp dẫn hơn. Mặt khác, thuế xuất nhập khẩu hiện nay tất yếu phải giảm xuống khi nước ta tham gia vào các tổ chức thương mại khu vực và thế giới và điều này sẽ làm cho giá hàng xuất khẩu của ta giảm xuống. Song, với chủ trương của nhà nước ta khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu, cải cách thủ tục xuất nhập khẩu, cải cách hệ thống xuất nhập khẩu, ... cùng với xu hướng hội nhập, kinh tế Việt nam trong khu vực và thế giới, chắc chắn mọi hoạt động xuất nhập khẩu của ta sẽ có những chuyển hoá tích cực và tăng trưởng mạnh trở lại

**Bảng 5: Tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt nam trong giai đoạn 90 - 99**

**Đơn vị tính: 1.000.000 USD**

Năm Chỉ tiêu	1990	1992	1994	1996	1997	1998	1999
1. Xuất khẩu	2404,0	2580,7	4054	7256	9000,0	9360	9820
2. Nhập khẩu	2752,	2540,8	5826	11144	11200	11390	12160

	4						
--	---	--	--	--	--	--	--

*b, Đầu tư nước ngoài*

Luật đầu tư nước ngoài vào Việt Nam ban hành ngày 29/12/1987, tạo ra những cơ sở pháp lý cơ bản đầu tiên cho hoạt động đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài tại Việt nam. Từ đó đến nay, Việt nam luôn được coi là một trong những nước có điều kiện khá thuận lợi cho đầu tư nước ngoài: Nguyên liệu và công nhân tại chỗ, giá rẻ càng với những nỗ lực của Chính phủ Việt nam trong chính sách thu hút đầu tư nước ngoài như: giảm giá thuê đất đai, cho phép chuyển lợi nhuận về nước, tổ chức các buổi gặp gỡ kiến nghị giữa chính phủ và các nhà đầu tư...

Đầu tư nước ngoài vào Việt nam đã tích cực gia tăng, số dự án và số vốn đăng ký tăng nhanh qua các năm, tính đến năm 1999 , số dự án nước ngoài là 2198 dự án với số vốn đăng ký đạt 43 tỷ USD.

**Bảng 6: Đầu tư nước ngoài tại Việt nam giai đoạn 1988-1999**

Năm \ Chỉ tiêu	1988	1990	1992	1994	1996	1997	1998
1.Số dự án	37	108	197	343	325	336	295
2.Tổng vốn đăng ký	372	839	2165	3766	8497	5609	4828
3.Vốn pháp định	288	407	1418	1730	2941	3250	1900

Như vậy, hoạt động xuất nhập khẩu và đầu tư nước ngoài gia tăng tại Việt nam đã và đang tạo ra những điều kiện thuận lợi, đồng thời là những thách thức cho sự phát triển của hoạt động kinh doanh ngoại tệ ở các NHTM . Nhu cầu ngoại tệ ngày càng lớn của khách hàng làm cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng phát triển tương đương cả về quy mô và chất lượng. Tại một thời

điểm nhất định, khi nhu cầu ngoại tệ gia tăng( do cần đáp ứng nhu cầu trả nợ khi đến kỳ hạn , nhu cầu thanh toán bằng ngoại tệ , nhu cầu nhập khẩu, những cơn sốt hàng ngoại nhập...) làm gia tăng tỷ giá hối đoái của đồng nội tệ và ngược lại. Bằng việc mua bán dự trữ ngoại tệ của mình trên thị trường ngoại hối trong nước , chính phủ có thể lập tức điều tiết tỷ giá hối đoái như mong muốn. Song không phải ngân hàng nào cũng có thể thoả mãn nhu cầu phát triển cả về quy mô và chất lượng , bởi vì hoạt động này đòi hỏi một sự đầu tư rất lớn cả về công nghệ và nhân lực. Nó thách thức các ngân hàng thương mại Việt nam trong cạnh tranh thu hút khách hàng và tăng cao lợi nhuận cho ngân hàng

*c, Những thành công trong quan hệ đối ngoại*

Ba sự kiện nổi bật về lĩnh vực đối ngoại đánh dấu những thành công ngoại giao đầu tiên của nước ta(năm 1996) . Thứ nhất, nước Việt nam đã bình thường hoá quan hệ với Hoa kỳ, sự kiện này chấm dứt những năm tháng Việt nam bị bao vây , cô lập một cách phi lý, tạo ra những điều kiện cho đầu tư nước ngoài vào Việt nam và thương mại quốc tế của Việt nam phát triển. Thứ hai,nước ta ký kết hiệp định khung hợp tác với liên minh Châu âu, mở ra thị trường mới với nhiều đối tác mới cho các doanh nghiệp Việt nam trong kinh doanh . Thứ ba, đó là sự kiện Việt nam trở thành thành viên đầy đủ của ASEAN, ASEAN là một khu vực kinh tế năng động, có nhịp độ tăng trưởng cao trên thế giới. Cùng với việc gia nhập ASEAN, Việt nam cùng tham gia khối mậu dịch tự do của ASEAN là AFTA và ký kết hiệp định ưu đãi thuế quan CEPT ( Common effective preferential tarriffs). AFTA với mục tiêu tự do hoá thương mại trong ASEAN bằng việc xoá bỏ các hàng rào thuế quan và rào phi thuế quan sẽ đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu trong khu vực, đồng thời bằng việc đưa ra một khối thị trường thống nhất , ASEAN sẽ thu hút nhiều nhà đầu tư nước ngoài vào khu vực . Đó chính là những cơ hội mới cho Việt nam trong phát triển thương mại quốc tế và thu hút đầu tư nước ngoài.

## 2.2 Cải cách cơ cấu tổ chức, đổi mới quản lý trong hệ thống ngân hàng Việt nam

### a. Cải cách cơ cấu tổ chức và quản lý:

Trong thời kỳ đổi mới, hệ thống ngân hàng Việt nam đã có những chuyển biến sâu sắc cả về tổ chức bộ máy và cơ chế hoạt động. Nghị định 53/HĐTB ngày 23/3/1988 và pháp lệnh ngân hàng ra đời bước đầu đã quán triệt các nguyên tắc kinh tế thị trường trong tổ chức vận hành hệ thống ngân hàng. Cụ thể, thiết lập một hệ thống ngân hàng theo mô hình hai cấp: Tách chức năng kinh doanh của ngân hàng thương mại với chức năng quản lý vĩ mô trong lĩnh vực tiền tệ tín dụng và ngân hàng của ngân hàng nhà nước. ngân hàng nhà nước thực hiện chức năng của ngân hàng Trung Ương chấm dứt các nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ. Các ngân hàng thương mại đóng vai trò các doanh nghiệp, thực hiện chế độ hạch toán độc lập, tự chịu trách nhiệm với hoạt động kinh doanh của mình. hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại thực sự đã chuyển từ cơ chế kế hoạch tập trung sang cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước.

Hệ thống những văn bản pháp quy đã nêu ( NĐ161/HĐBT) ban hành “điều lệ quản lý ngoại hối” của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt nam. Ngày 15/3/1989 ngân hàng Nhà nước có thông tư số 33/NH – tiền tệ “Hướng dẫn thi hành điều lệ quản lý ngoại hối...”), chứng tỏ rằng công tác quản lý ngoại hối đã được nhà nước ta thường xuyên quan tâm chỉ đạo. Vì vậy, so với trước khi có nghị định 161/HĐBT những năm qua, việc quản lý ngoại hối nước ta có những tiến bộ đáng kể. Cùng với sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước, ngành ngân hàng đã đổi mới từng bước công nghệ ngân hàng cả về kỹ thuật (phần cứng) và trình độ kiến thức của cán bộ. Các định chế, qui chế, hệ thống luật mới được ban hành để điều chỉnh hoạt động của ngân hàng trong những điều kiện mới. Trong đó, hoạt động kinh doanh ngoại tệ tuy còn là nghiệp vụ mới mẻ đối với nhiều NHTM Việt nam, nhưng trước việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng và xu thế hội nhập kinh tế tĩ chính trên thế giới đã hình thnah phát triển trở thành một hoạt động không thể thiếu của các ngân hàng thương mại. Vì vậy, các ngân

hàng thương mại phải đổi mới cơ cấu tổ chức ngân hàng, đổi mới công nghệ, nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn cho cán bộ ngân hàng. Điều này tạo ra sức ép rất lớn về vốn đối với đại bộ phận ngân hàng hiện nay.

*c, Đổi mới quản lý vĩ mô, đặc biệt trong lĩnh vực quản lý ngoại hối và kinh doanh ngoại tệ :*

- Cơ chế điều hành tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái thể hiện mối tương quan giá trị (sức mua) giữa các đồng tiền khác nhau nên nó được coi là “tâm” của mọi hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Vì vậy cơ chế điều hành tỷ giá là một trong tác động tới hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM. Như chúng ta đã biết, tỷ giá hối đoái và việc quản lý ngoại hối được xuất hiện cùng với sự xuất hiện của thương mại quốc tế trên cơ sở sản xuất, trao đổi và sử dụng những lợi thế so sánh của các nước khác nhau trong phân công lao động quốc tế ở nước ta, khi đề ra chính sách biện pháp quản lý thị trường ngoại tệ và tỷ giá hối đoái, chúng ta luôn có sự đánh giá phân tích một cách khoa học về các yếu tố khách quan và chủ quan ảnh hưởng đến thị trường hàng hoá, tiền tệ... Nhờ có những quyết sách đúng đắn, kịp thời chúng ta đã hạn chế bớt những ảnh hưởng tiêu cực kìm hãm quá trình đầu tư trong nước, hạn chế thâm hụt cán cân thanh toán vãng lai về giá trị tương đối lẫn giá trị tuyệt đối, từng bước đẩy lùi tình trạng đôla hoá trong lưu thông, tiến tới làm cho đồng tiền Việt nam có giá trị chuyển đổi đầy đủ. Kể từ năm 1986, cơ chế điều hành tỷ giá hối đoái của nhà nước ta đã có những “thay đổi căn bản”, có thể chia thành mấy giai đoạn cụ thể sau:

*Giai đoạn 1980-1988:* Nước ta thi hành chế độ đa tỷ giá, mang nặng tính quan liêu bao cấp, tỷ giá hối đoái do nhà nước trực tiếp xác định mà không tính đến cung cầu ngoại tệ trên thị trường, đồng thời mang tính chất cố định giữa đồng Việt nam và các loại ngoại tệ theo 3 tỷ giá khác nhau: tỷ giá mậu dịch, tỷ giá phi mậu dịch, tỷ giá kết toán nội bộ



Cung cầu ngoại tệ đóng vai trò quyết định tới biến động của tỷ giá hối đoái, đặc biệt là đối với một nước có nền kinh tế nhỏ bé như Việt nam, một đồng tiền không có giá trị chuyển đổi cả trên thị trường trong nước cũng như thị trường ngoài nước. Định hướng điều chỉnh tỷ giá cần bám sát cung cầu ngoại tệ (chủ yếu là USD) để sử dụng khoản dự trữ ngoại tệ như một cái neo an toàn, hay một vũ khí hiệu quả nhất.

*Giai đoạn 1989-1998:* Trước tình hình trên, ngày 3/3/1989, Chủ tịch HĐBT ra Chỉ thị số 43 đã xoá bỏ chế độ đa tỷ giá, duy trì chế độ một tỷ giá giữa đồng Việt nam và các ngoại tệ khác, áp dụng cho mọi hình thức thanh toán giữa ngân hàng với khách hàng, tỷ giá này sẽ được điều chỉnh thường xuyên theo những biến động trên thị trường. Đến ngày 20/9/1994, Quyết định số 205/QQĐ - NH7 của Thống đốc ngân hàng nhà nước quy định việc điều tiết tỷ giá như sau: ngân hàng Nhà nước công bố hàng ngày tỷ giá chính thức của đồng Việt nam so với một số ngoại tệ trên các phương tiện thông tin đại chúng. Tỷ giá này được các tổ chức tín dụng có giấy phép kinh doanh ngoại tệ dùng làm cơ sở xác định tỷ giá giao dịch trong một biên độ nhất định. Biên độ này được ngân hàng Nhà nước điều chỉnh qua các thời kỳ, phù hợp với chính sách tỷ giá hối đoái của ngân hàng Nhà nước. Từ đầu năm 1998 đến nay ngân hàng Nhà nước đã hai lần điều chỉnh tỷ giá hối đoái VND/USD. Ngày 16/2 mức tỷ giá chính thức được điều chỉnh từ 11.175đ/USD lên 11.800đ/USD (giá USD so với VND tăng 5,6%, đồng thời tăng biên độ giao động, giới hạn chênh lệch giữa tỷ giá mua và bán so với tỷ giá chính thức do ngân hàng Nhà nước công bố) từ  $\pm 5\%$  lên  $\pm 10\%$ . Mới đây, ngày 7/8 tỷ giá hối đoái chính thức VND/USD lại được ngân hàng nhà nước điều chỉnh từ 11.815đ/USD lên 12.998 (tăng 10%). Trong lần điều chỉnh thứ hai này, mức độ điều chỉnh tỷ giá tuy lớn hơn lần trước nhưng biên độ giao động tỷ giá mua, bán lại thu hẹp từ  $\pm 10\%$  xuống  $\pm 7\%$  và thay đổi cách thức công bố tỷ giá chính thức “lấy tỷ giá thực tế đang giao dịch trên thị trường liên ngân hàng làm tỷ giá cho ngày hôm sau”.



Việc ngân hàng Nhà nước lấy mức tỷ giá hình thành trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng làm tỷ giá chính thức cho ngày giao dịch hôm sau là một thay đổi quan trọng trong phương pháp điều hành tỷ giá hối đoái theo hướng giảm sự áp đặt từ phía Nhà nước. Chủ trương này sẽ tạo điều kiện cho tỷ giá vận động theo sát biến động của cung cầu ngoại tệ trên thị trường. Đương nhiên, điều này không hạn chế sự can thiệp của Ngân hàng Nhà nước vào thị trường ngoại tệ thông qua việc mua bán ngoại tệ nhằm có được mức tỷ giá mong muốn trong các phiên giao dịch. Nhưng sự can thiệp như vậy hoàn toàn mang nội dung kinh tế và phù hợp quy luật cũng như đúng với luật về các ngân hàng mới được Quốc hội thông qua và sẽ có hiệu lực trong thời gian tới.

Như vậy bằng việc điều chỉnh một cách linh động biên độ giao dịch Ngân hàng Nhà nước có thể điều tiết tỷ giá linh hoạt, thực hiện mục tiêu ổn định đồng tiền Việt Nam, ổn định môi trường kinh tế xã hội. Điều chỉnh tỷ giá sẽ làm tăng thu nhập xuất khẩu, giảm chi tiêu cho nhập khẩu và cải thiện cân đối ngân sách Nhà nước.

Tuy nhiên Ngân hàng Nhà nước không thể thay đổi biên độ giao động tỷ giá cho phép hàng được, trong khi việc thực thi chính sách tiền tệ, chính sách tỷ giá hối đoái đòi hỏi phải điều hành hằng ngày. Hơn nữa tỷ giá chính thức trong giai đoạn này đã thể hiện rõ tính hành chính của nó. Tỷ giá giao dịch ngoại tệ thực tế trên thị trường có tổ chức hầu như tách rời tỷ giá chính thức ở mức độ tối đa cho phép, tất cả các đợt điều chỉnh tăng biên độ hay tỷ giá chính thức đều có chung một xu thế là sự giảm đến mức tối đa cho phép của tỷ giá đồng Việt Nam.

*Giai đoạn từ 25/2/1999 đến nay:* Quyết định số 64/NĐ-NHNN được ban hành đã đánh dấu một sự thay đổi về chất trong cơ chế điều hành tỷ giá của nước ta, điều tiết trên cơ sở thị trường. Theo Quyết định này, Ngân hàng Nhà nước công bố tỷ giá giao dịch bình quân hằng ngày trên cơ sở giá thực tế bình quân hình thành ở thị trường liên ngân hàng của ngày giao dịch gần nhất. Cơ chế này không có nghĩa là tỷ giá hoàn toàn thả nổi. Ngân hàng Nhà nước quy định tỷ

giá giao dịch trên thị trường có tổ chức hằng ngày bị khống chế trong biên độ 0,1% so với tỷ giá bình quân do Ngân hàng Nhà nước công bố.

Như vậy cơ chế điều tiết tỷ giá mới đã thể hiện đúng nguyên tắc: điều tiết theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, tỷ giá công bố đã phản ánh trung thực tình hình cung cầu ngoại tệ trên thị trường ngoại tệ có tổ chức (chiếm tới 90% doanh số hoạt động ngoại tệ trong nền kinh tế). Việc khống chế biên độ của tỷ giá sẽ giúp đồng Việt Nam tránh được những biến động đột xuất có thể xảy ra và tâm lý sùng bái ngoại tệ còn cao của nền kinh tế nước ta hiện nay. Với chính sách điều hành tỷ giá mới này, sẽ giúp cho các tổ chức tín dụng được phép kinh doanh ngoại tệ, xác định được tỷ giá mua, bán ngoại tệ sát với cung cầu thị trường, có sự chủ động trong hoạt động kinh doanh, từ đó điều hành được nó theo đúng nghĩa. Thực tế sau một tháng áp dụng quyết định mới, việc mua bán ngoại tệ giữa các ngân hàng thương mại, giữa các ngân hàng với khách hàng được thực hiện thuận lợi, tỷ giá ngoại tệ giữa thị trường tự do và Ngân hàng Nhà nước công bố đã ít chênh lệch. Việc công bố một tỷ giá này là phù hợp với thông lệ quốc tế và phù hợp với chế độ hạch toán kinh tế của nước ta hiện nay. Nó sẽ thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng và làm cho các hoạt động này “xích lại” gần hơn với trình độ của khu vực và của thế giới.

*b. Chính sách quản lý ngoại hối của Nhà nước:*

Chính sách quản lý ngoại hối của Nhà nước theo tinh thần đổi mới được thiết lập bằng “Điều lệ quản lý ngoại hối của nước CHXHCN Việt Nam” ban hành kèm theo Nghị định số 161/HĐBT ngày 18/10/1988 của Hội đồng Bộ trưởng. Văn bản này được xem như một văn bản pháp quy về quản lý ngoại hối đầu tiên của nước ta trong công cuộc đổi mới đất nước, mục đích bảo vệ độc lập chủ quyền về tiền tệ, thống nhất quản lý kinh doanh ngoại hối, góp phần củng cố và mở rộng các quan hệ kinh tế, chính trị văn hoá với nước ngoài. Từ đó đến nay liên tục đã có những văn bản mới điều chỉnh, bổ sung nhằm hoàn thiện hơn các

quy định về quản lý ngoại hối của Việt Nam. Nghị định số 63/1998/NĐ-CP về quản lý ngoại hối được Thủ tướng Chính phủ ký ban hành ngày 17/8/1998 và sẽ có hiệu lực ngày 2/9/1998. Đây là lần đầu tiên trong vòng 10 năm qua, một văn bản pháp quy với những quy định đầy đủ và thống nhất về quản lý ngoại hối được ban hành thay thế Điều lệ quản lý ngoại hối (ban hành ngày 18/10/1988) và hàng loạt các văn bản khác về lĩnh vực này, giải quyết những vướng mắc trong việc quản lý và sử dụng ngoại hối. Nghị định về quản lý ngoại hối được ban hành với mục đích tạo chuyển biến mới trong việc biến VND thành đồng tiền chuyển đổi trong các giao dịch vãng lai, đồng thời giảm bớt sự tác động của tình trạng USD hoá đối với nền kinh tế Việt Nam, tăng cường sử dụng VND trong việc giao dịch buôn bán trên lãnh thổ Việt Nam.

Cơ chế quản lý ngoại hối từng bước được sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với yêu cầu của từng giai đoạn kinh tế, chính sách quản lý ngoại hối cần được thiết kế trên một số cơ sở như: đồng Việt Nam chưa chuyển đổi trên thị trường hối đoái quốc tế, thị trường tiền tệ và thị trường vốn chưa phát triển, tính hiệu quả tiền tệ (high yield of currency) của bản tệ đang suy giảm, chu chuyển trên tài khoản vốn thiếu vững chắc. Nhận thức được các đặc trưng nói trên để góp phần xây dựng một chính sách quản lý ngoại hối phù hợp với thực tiễn của Việt Nam là một việc làm rất có ý nghĩa. Hiện nay, Việt Nam thi hành chế độ quản lý chặt chẽ với những nội dung chính sau:

- Quy định về mua bán và gửi ngoại tệ tại ngân hàng, mọi nguồn thu ngoại tệ của các tổ chức, đơn vị kinh tế đều phải gửi vào một tài khoản ngoại tệ mở tại ngân hàng được phép kinh doanh ngoại tệ tại Việt Nam, được giữ lại một phần ngoại tệ trên tài khoản (theo quy định hiện nay là 20% nguồn thu vãng lai), còn lại toàn bộ phải bán cho ngân hàng. Khi đơn vị có nhu cầu, ngân hàng có trách nhiệm bán lại cho đơn vị tối thiểu bằng số ngoại tệ đã mua của đơn vị, mọi giao dịch mua bán vay mượn ngoại tệ trên lãnh thổ Việt Nam nhất thiết phải có

sự tham gia của ngân hàng với tư cách là người mua, người bán hoặc người tài trợ.

- Quy định về mở tài khoản tại nước ngoài: người cư trú là các tổ chức kinh tế Việt Nam, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động theo Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, tổ chức tín dụng tại Việt Nam được cấp giấy phép mở và sử dụng tài khoản ở nước ngoài nếu là hoạt động kinh doanh trong các lĩnh vực: hoạt động kinh doanh quốc tế thuộc các ngành hàng không, hàng hải, bưu điện, bảo hiểm, du lịch, xuất khẩu lao động, nhận thầu các công trình ở nước ngoài, thực hiện vay và trả nợ nước ngoài, được cơ quan có thẩm quyền cho phép mở chi nhánh hoặc văn phòng đại diện ở nước ngoài, được phép hoạt động ngoại hối ở nước ngoài, các trường hợp khác được Chính phủ cho phép.

- Nhà nước thực hiện thống nhất quản lý và kinh doanh ngoại hối thông qua Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và chịu sự quản lý của Ngân hàng Nhà nước trong lĩnh vực này là các ngân hàng được phép kinh doanh ngoại tệ.

Ngoài các ngân hàng này còn có một số ít các cá nhân, đơn vị được thu ngoại tệ do đặc điểm kinh doanh riêng, nhưng phải có giấy phép của Ngân hàng Nhà nước, Nhà nước nghiêm cấm việc lưu thông ngoại tệ trên lãnh thổ Việt Nam.

*c. Hoạt động của thị trường ngoại tệ liên ngân hàng:*

Thị trường ngoại tệ liên ngân hàng được thành lập theo “ Quy chế tổ chức và hoạt động của TTNTLNH” ban hành kèm theo Quyết định số 203/NĐ-NH13 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ngày 20/9/1994. TTNTLNH do ngân hàng tổ chức và điều hành đã chính thức đi vào hoạt động từ ngày 15/10/1994 cho tới nay. Mục đích của việc thành lập TTNTLNH là nhằm hình thành thị trường mua bán ngoại tệ có tổ chức, làm cơ sở cho việc triển khai thị trường hối đoái hoàn chỉnh ở Việt Nam.

Tính hữu hiệu của Thị trường ngoại tệ liên ngân hàng: thị trường này được thiết lập với mục đích chính là hướng hoạt động mua bán ngoại tệ giữa các

ngân hàng và trong tương lai với khách hàng vào quy củ với sự kiểm soát của Nhà nước. Qua các giao dịch tại đây, ngân hàng nhà nước sẽ có những điều chỉnh về chính sách tỷ giá cho phù hợp với thực tiễn và tình trạng ngoại hối của ngân hàng Việt Nam. cũng như sự phục vụ cho mục đích thanh toán đối nội và đối ngoại.

Hiện nay, lượng ngoại tệ giao dịch trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng đã chiếm tới 90% tổng số giao dịch của cả nước, đạt tới 6 triệu USD/ngày, giữa ngân hàng với khách hàng đạt 47 triệu USD/ngày. Thị trường này đóng vai trò quan trọng trong việc xác định tỷ giá thị trường giữa các NHTM. Qua thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, các NHTM đã đáp ứng được nhu cầu mua bán ngoại tệ của mình, từ đó đẩy mạnh hoạt động kinh doanh đối ngoại và thanh toán quốc tế. Khi mới thành lập chỉ có 23 thành viên tham gia thị trường, đến hết năm 1997 đã có tới 60 thành viên khiến cho hoạt động của thị trường sôi động lên nhiều, nhất là có sự tham gia của nhiều ngân hàng lớn như Citibank, Standard Chartered...

Gần đây với quy chế mới “Quy chế tổ chức và hoạt động của thị trường liên ngân hàng” ban hành kèm theo quyết định số 101/1999/QĐ-NHNN 13 ngày 16/3/1999 của Thống đốc ngân hàng Nhà nước, đã có quy định rộng hơn về điều kiện thành viên tham gia thị trường về loại đồng tiền trong giao dịch, về các loại hình giao dịch... Đây chính là điều kiện thuận lợi cho nhiều chi nhánh ngân hàng lớn như NHCT Đông Đa mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ của mình trên thị trường này.

### **3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NHCT ĐÔNG ĐA**

#### **3.1. Các hoạt động chủ yếu liên quan tới kinh doanh ngoại tệ của chi nhánh NHCT Đông đa**

Mọi hoạt động của ngân hàng đều có mối quan hệ hữu cơ với nhau, chúng được coi như từng bộ phận của cỗ máy hoàn chỉnh, mà nó chỉ hoạt động tốt khi các bộ phận đều hoạt động tốt. Đối với hoạt động kinh doanh ngoại tệ,

có 3 lĩnh vực hoạt động liên quan mật thiết với nó là: huy động vốn, sử dụng vốn và trung gian thanh toán. Hoạt động của NHCT Đồng đa được thể hiện trên 3 lĩnh vực sau:

### 3.1.1. Huy động vốn

Huy động vốn là một trong những khâu quan trọng nhất để duy trì sự ổn định và phát triển của chính bản thân ngân hàng, ngân hàng phải căn cứ vào chiến lược phát triển kinh tế quốc dân trên phạm vi toàn quốc và trên địa bàn quận Đồng Đa đồng thời căn cứ vào nhịp độ phát triển kinh tế qua từng thời kỳ, giai đoạn để xây dựng cho mình một cơ chế huy động vốn có hiệu quả. Các nguồn huy động và khai thông các nguồn đối với một chi nhánh ngân hàng thương mại nói chung và chi nhánh ngân hàng công thương Đồng đa nói riêng xuất phát từ:

- Các tài khoản tiền gửi của các chủ thể kinh tế tại ngân hàng đảm bảo công tác thanh toán, chi trả trong các hoạt động nội thương và ngoại thương
- Các tài khoản tiết kiệm của dân, của các tổ chức kinh tế, họ tin tưởng ngân hàng nên mang vốn đang trong giai đoạn "nhàn rỗi" của mình gửi vào ngân hàng để hưởng lãi suất.
- Là trung gian tiếp nhận các khoản vốn đầu tư của nước ngoài...

Để đạt được hiệu quả kinh tế cao trong hoạt động huy động vốn làm cơ sở cho hoạt động cho vay, phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế của đất nước và quận Đồng Đa, ngân hàng phải đánh giá cho đúng điểm mạnh, điểm yếu hạn chế của từng loại vốn huy động, tập trung cao độ nhất, nhanh nhất, hiệu quả nhất và an toàn nhất trong công tác huy động của mình

### 3.1.2. Sử dụng vốn

- Cho các đơn vị kinh tế vay
- Cho các ngân hàng khác vay để đảm bảo khả năng thanh toán của họ hay đảm bảo giải quyết tình thế cấp bách
- Đem đầu tư, góp vốn liên doanh



Cho vay ngoại tệ để nhập khẩu hàng hoá hay để sản xuất, thu gom hàng xuất khẩu thì cuối cùng đều phát sinh nghiệp vụ mua bán ngoại tệ. Ngân hàng cần mua ngoại tệ để thanh toán L/C đến hạn, khách hàng khi đến hạn phải mua ngoại tệ để trả nợ tiền vay, doanh nghiệp xuất khẩu cần bán ngoại tệ lấy VND để tiêu dùng trong nước. Cho vay ngoại tệ được triển khai ở ngân hàng công thương Đông Đa từ năm 1988, tuy nhiên lúc đó ngân hàng không cho vay trực tiếp mà chỉ thẩm định dự án xin vay để trình Ngân hàng Công thương Việt Nam quyết định. Doanh số cho vay trong thời kỳ này còn thấp, từ năm 1988 Ngân hàng Công thương Đông Đa thực hiện cho vay ngoại tệ trực tiếp đối với các doanh nghiệp, doanh số cho vay ngoại tệ ngày càng tăng, đến nay dư nợ ngoại tệ đã chiếm tỷ trọng hơn 20% tổng dư nợ của ngân hàng.

Hoạt động cho vay ngoại tệ của NHCT Đông Đa được thực hiện theo quyết định số 17/QĐ-NHNN ngày 10/1/1998 của Hội đồng quản trị ngân hàng Công thương Việt nam, trong đó quy định rõ:

- Đối tượng cho vay: Ngân hàng công thương cho khách hàng vay bằng ngoại tệ để thanh tiền nhập khẩu vật tư, hàng hoá, máy móc thiết bị và dịch vụ cho nước ngoài phục vụ hoạt động kinh doanh của khách hàng

- Cách phát tiền vay: Ngoại tệ cho vay sử dụng để chuyển trả cho nước ngoài theo các phương thức thanh toán quốc tế và chế độ quản lý ngoại hối quy định: không cho vay chuyển vào tài khoản tiền gửi ngoại tệ của khách hàng, không cho vay bằng ngoại tệ tiền mặt.

- Trả nợ gốc và lãi: Vay bằng ngoại tệ nào thì trả bằng ngoại tệ đó, trường hợp khách hàng đề nghị trả nợ bằng ngoại tệ khác với ngoại tệ đã vay hoặc bằng VND thì phải được giám đốc chi nhánh cho vay xem xét, đồng ý và thoả thuận với khách hàng tỷ giá quy đổi theo đúng quy định hiện hành. Như vậy, ngân hàng không được phép cho vay bằng ngoại tệ đối với các doanh nghiệp để: trả nợ ngân hàng khác (đảo nợ), trả nợ tiền vay, thanh toán tiền hàng



cho các doanh nghiệp khác trong nước, đem bán lại cho ngân hàng thương mại, NHNN hoặc các doanh nghiệp khác...

Hiện nay, NHCT Đông Đa đã cho vay ngoại tệ chủ yếu là ngắn hạn để nhập khẩu vật tư hàng hoá phục vụ cho sản xuất kinh doanh như: Sắt, thép xây dựng, nhựa, giấy... Khi một chủ thể kinh tế nhập khẩu máy móc, thiết bị, họ có thể dùng tài khoản ngoại tệ của mình tại ngân hàng để thanh toán cho đối tác nước ngoài, tuy nhiên nếu không có thì họ vay ngoại tệ hoặc mua ngoại tệ của ngân hàng để đảm bảo cho việc thanh toán diễn ra tốt đẹp

Ngoài cho vay ngắn hạn, ngân hàng cũng đầu tư trung hạn ngoại tệ để nhập khẩu máy móc, thiết bị cho các đơn vị, giúp đỡ đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất và hiệu quả kinh tế. Tuy vậy, cho vay trung hạn mới chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong dư nợ ngoại tệ.

Việc thu nợ của ngân hàng đối với các doanh nghiệp chủ yếu từ doanh thu bán hàng, dịch vụ trong nước tính bằng VND. Vì vậy, các doanh nghiệp cần phải mua ngoại tệ để trả nợ cho ngân hàng, NHCT Đông Đa đảm nhận việc cung cấp số ngoại tệ này trong khả năng của ngân hàng theo tỷ giá giao ngay tại thời điểm thu nợ. Chính vì vậy, ngân hàng phải chủ động khai thác nguồn ngoại tệ để phục vụ khách hàng. Doanh số cho vay ngoại tệ tăng nhanh hàng năm đã thúc đẩy rất nhiều quy mô hoạt động mua bán ngoại tệ của ngân hàng

**Bảng 7: Tình hình cho vay ngoại tệ của NHCT Đông Đa**

Chỉ tiêu	1997	1998	1999	2000
I, Doanh số cho vay cả năm	1087	968	1132,567	1842
Tỷ trọng so với tổng cho vay	22,63%	36%	47,2%	48,2%
II, Doanh số thu nợ cả năm	948,3	986,24	1025,690	1346,702
Lãi thu từ cho vay ngoại tệ	59,6	61,984	64,463	71,013
III, Dư nợ ngoại tệ đến 31/12	113	99,881	116,861	360
Trong đó: Ngắn hạn	1,033	15,208	27,043	29,421
Tỷ trọng NQH/Tổng dư nợ	1,3%	1,7%	3,8%	3,9%

(Báo cáo kết quả kinh doanh ngoại tệ từ 1997-2000)

Những kết quả đạt được trong hoạt động cho vay ngoại tệ

- ❖ Doanh số cho vay ngoại tệ tăng nhanh qua các năm, tỷ trọng của nó trong tổng cho vay của ngân hàng ngày càng cao chứng tỏ vai trò của tín dụng ngoại tệ đang ngày càng quan trọng trong tổng thể hoạt động của ngân hàng
- ❖ Lãi thu từ cho vay ngoại tệ tăng nhanh qua các năm đã góp phần đáng kể vào thu nhập của ngân hàng, riêng năm 1997 doanh số thu nợ có giảm là do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực nên ngân hàng có gia hạn nợ, đã trả được nợ cho ngân hàng, làm cho doanh số thu nợ và lãi thu ngày càng tăng rất cao, tạo nguồn thu nhập tốt cho ngân hàng và thúc đẩy mạnh mẽ quy mô hoạt động mua bán ngoại tệ trong năm
- ❖ Tỷ trọng nợ quá hạn trong tổng dư nợ đã giảm và ở mức tương đối thấp so với các ngân hàng thương mại khác trong điều kiện kinh tế nước ta hiện nay đang còn có dư âm của cuộc khủng hoảng kinh tế khu vực (năm 1997). Tuy nhiên, trong hoạt động cho vay vẫn còn có một số hạn chế
- ❖ Cho vay ngoại tệ mới chỉ tập trung vào ngắn hạn, cho vay trung hạn và dài hạn còn ít. Nguyên nhân là do nguồn ngoại tệ huy động chủ yếu là ngắn hạn, lại phải chịu rủi ro hối đoái lớn do thời hạn tương đối dài đối với cả khách hàng và ngân hàng
- ❖ Nợ quá hạn tại ngân hàng cần giảm đi, nếu không có thể ảnh hưởng tới kết quả hoạt động tín dụng ngoại tệ trong các năm

### 3.1.3. Trung gian thanh toán

Như đã nói và phân tích, các ngân hàng này luôn có lợi thế về trang thiết bị liên lạc, điện tử, điều này thể hiện rất rõ khi các ngân hàng ứng dụng thành tựu khoa học kỹ thuật của thế giới vào hoạt động của mình. Các trang thiết bị như điện thoại, TELEX, màn hình coputer hay cao hơn nữa là hệ thống truyền tin một cách nhanh chóng và chính xác, đạt hiệu quả kinh tế cao. Chính nhờ các thế mạnh về ứng dụng công nghệ hiện đại này mà vai trò trung gian thanh toán

của ngân hàng ngày càng được nâng cao, cả về thanh toán trong nước cũng như nước ngoài.

Công tác thanh toán quốc tế trong ngoại thương luôn được ngân hàng chú trọng với các hình thức chuyển tiền từ trong nước ra nước ngoài hay tiếp nhận từ nước ngoài vào trong nước đều diễn ra hết sức nhịp nhàng. Khi phát sinh hoạt động xuất nhập khẩu giữa một đơn vị kinh tế ở Việt nam với bên ngoài, không phải đơn vị kinh tế này chuẩn bị sẵn các “bao tiền” rồi đến điểm hẹn trao cho người xuất khẩu mà họ đến ngân hàng viết lệnh chi trả, kỳ phiếu thương mại đề nghị ngân hàng có mối quan hệ làm ăn với ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu. Bằng việc truyền tin thông qua hệ thống thanh toán toàn cầu SWIFT, việc chi trả trở nên vô cùng đơn giản nhưng lại rất chính xác, đem lại sự thoả mãn cho cả nhà xuất khẩu và nhập khẩu, bởi vì xuất khẩu thì có tiền, nhập khẩu thì có hàng nhanh chóng

Hiện nay, việc thanh toán tiền hàng nhập khẩu được NHCT Đồng Đa thực hiện trực tiếp cho nước ngoài thông qua sở kinh doanh hối đoái, nơi quản lý nguồn ngoại tệ của toàn hệ thống ngân hàng công thương. Thực chất, việc thanh toán của NHCT Đồng Đa cho các doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài vẫn có tính chất trực tiếp, nội dung của nghiệp vụ thanh toán vẫn thuộc trách nhiệm của NHCT Đồng Đa

Qua đáp ứng nhu cầu mua ngoại tệ để thanh toán tiền hàng nhập khẩu,, mua ngoại tệ để trả nợ ngân hàng bán ngoại tệ từ nguồn thu xuất khẩu, quy mô hoạt động mua bán ngoại tệ đã tăng liên tục cùng với sự gia tăng doanh số quốc tế hàng năm qua ngân hàng. Đến đây chúng ta đã thấy được ý nghĩa quan trọng của vị trí trung gian thanh toán khi hàng ngày, hàng giờ có hàng ngàn, hàng triệu quan hệ giao dịch thương mại quốc tế đều được tiến hành một cách suôn sẻ

***Bảng 8: Kim ngạch xuất nhập khẩu thanh toán qua NHCT Đồng Đa***

Chỉ tiêu	1998	1999	2000
----------	------	------	------

	Số món	Trị giá	Số món	Trị giá	99/98	Số món	Trị giá	00/99
1. Hàng nhập khẩu bình quân một lần nhập	332	18.983.589	390			286	22.024.000	
2. Hàng xuất khẩu bình quân một lần xuất	35	2.759.953	25			20	313.000	
3 Phí dịch vụ	1461	10.374.757	1476	10.478.504		1258	10.762.102	

(Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHCT Đống Đa từ 1998-2000)

Qua số liệu trên, có thể đưa ra những nhận xét sau:

Doanh số thanh toán quốc tế qua ngân hàng hàng năm nhìn chung đều tăng. Số món thanh toán tăng nhanh từ năm 1998 đến 1999 đặc biệt là hàng nhập khẩu nhưng chỉ riêng năm 2000 thì có giảm hơn so với các năm trước. Điều này, do ảnh hưởng của chính sách Nhà nước đối với hoạt động xuất nhập khẩu là tăng cường xuất nhập khẩu những mặt hàng, trang thiết bị, công nghệ đang sản xuất và hạn chế xuất nhập khẩu đối với những mặt hàng đã sản xuất hoặc sản xuất lại cho nên lượng thanh toán xuất nhập khẩu qua ngân hàng có giảm trong năm. Tuy vậy, hoạt động ngân hàng vẫn đảm bảo có lãi, kim ngạch thanh toán quốc tế qua ngân hàng vẫn tăng. Đặc biệt, ngân hàng tích cực thu hút khách hàng xuất khẩu, tạo một phần thuận lợi cho huy động nguồn ngoại tệ của ngân hàng

Một điều còn hạn chế của ngân hàng trong khai thác nguồn ngoại trực tiếp từ các nhà xuất khẩu với tỷ giá thấp hơn so với mua lại từ các ngân hàng bạn bởi qua số liệu ta thấy doanh số hàng xuất khẩu ít hơn nhiều so với doanh số hàng nhập khẩu

### 3.2. Tình hình hoạt động kinh doanh mua bán ngoại tệ

3.2.1. Hiện nay, hoạt động mua bán ngoại tệ tại NHCT Đống Đa được thực hiện trên cơ sở tuân thủ các văn bản pháp lý sau:

- Quyết định 64/1999/QĐ-NHNN7 của thống đốc ngân hàng Nhà nước về việc công bố tỷ giá hối đoái của đồng Việt Nam với các ngoại tệ

- Quyết định số 65/1999/QĐ-NHNN7 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc quy định nguyên tắc xác định tỷ giá mua bán ngoại tệ của các tổ chức tín dụngj được phép kinh doanh ngoại tệ

- Quyết định số 18/1998/QĐ-NHNN7 ngày 10/1/1998 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành quy định về trạng thái ngoại tệ đối với các tổ chức được phép kinh doanh ngoại tệ

- Nghị định 63/1998/ NĐ-CP về quản lý ngoại hối được Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 17/8/1998

- Quyết định số: 173/1998/QĐ-TTg ngày 12/9/1998 của Thủ ướng Chính phủ về nghĩa vụ mua bán và quyền mua ngoại tệ của người cư trú là tổ chức

- Quyết định số 232/1998/QĐ-TTg ngày 1/12/1998 của Thủ tướng Chính phủ Việt Nam sửa đổi khoản 1 và 2 điều 1 quyết định số 173/QĐ-TT

### 3.2.2. Quy trình giao dịch tại NHCT Đổng đa

Hàng ngày, căn cứ vào trạng thái ngoại hối, vào nhu cầu thanh toán trong ngày, nhân viên giao dịch xác định nhu cầu mua bán trong ngày. Nhu cầu thanh toán được phòng thanh toán quốc tế lập và gửi cho cán bộ kinh doanh ngoại tệ trước một tuần, để cân đối ngoại tệ cho đơn vị vào ngày phải thanh toán. Sau khi xác định được nhu cầu mua bán trong ngày, nhân viên giao dịchgọi điện đến các ngân hàng có quan hệ giao dịch thường xuyên để chào mua hoặc chào bán. Nếu chấp nhận về giá chào mua , bán và thoả thuận về khối lượng giao dịch, thời hạn, địa điểm chuyển tiền , hai bên nhận lại với nhau bằng FAX và thực hiện chuyển tiền vào thời hạn đã thoả thuận. Đối với giao dịch giao ngay, việc chuyển tiền thường được tiến hành ngay trong ngày làm việc.

Các giao dịch doanh nghiệp thường được tiến hành bằng điện thoại, nếu thoả thuận được tỷ giá , khối lượng, hai bên sẽ ký kết hợp đồng mua bán ngoại tệ và thực hiện chuyển tiền. Tỷ giá mua bán ngoại tệ của ngân hàng được công bố hàng ngày và được coi là tỷ giá cam kết mua ,bán của ngân hàng đối với

khách hàng khi phát sinh giao dịch. Hàng ngày, vào đầu giờ làm việc phòng kinh doanh đối ngoại nhận được tỷ giá từ NHCT Việt Nam qua mạng vi tính, tiến hành niêm yết giá và tiến hành giao dịch ngoại tệ với các tổ chức, cá nhân có nhu cầu. Các ngoại tệ giao dịch tại ngân hàng bao gồm: USD, FRF, DEM, JPY, ... trong đó, đồng USD và DEM là chủ yếu. Khi có nhu cầu mua bán các loại ngoại tệ khác, NHCT Đống Đa sẽ các định tỷ giá đó và Việt Nam đồng theo tỷ giá giữa công bố của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, là ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn (70%) trong tổng giao dịch hối đoái ở Việt Nam và có mạng thông tin với thế giới

### 3.2.3. Nguồn thu ngoại tệ của NHCT Đống Đa

Ngân hàng Công thương Đống Đa mua ngoại tệ từ các nguồn sau

- Mua của trung tâm giao dịch ngoại tệ
- Mua trong hệ thống Ngân hàng công thương
- Mua ngoài hệ thống Ngân hàng công thương
- Mua của các đơn vị, tổ chức kinh tế
- Mua của các thành phần kinh tế khác
- Mua do chi trả kiều hối

Trong đó, lượng ngoại tệ mua của hệ thống Ngân hàng công thương Việt Nam

bao giờ cũng chiếm tỷ trọng lớn nhất theo các năm và tháng. Năm 1999, mua trong hệ thống Ngân hàng công thương đối với các loại ngoại tệ:

- DEM : 54,5%
- USD : 47,6%
- FRF : 87.2%
- JPY : 56,6%

Mua từ Ngân hàng công thương Việt Nam: Đây là nguồn mua lớn của NHCT Đống Đa, với tỷ giá thường thấp hơn so với tỷ giá trên thị trường ngoại tệ chính thức (chênh lệch không đáng kể). Tuy vậy, Ngân hàng công thương Việt

nam cho NHCT Đổng đa vào một số thời điểm nhất định và chỉ cung cấp thanh toán cho một số mặt hàng nhất định mà Chính phủ quy định. Còn lại, chỉ vào những thời điểm gay go, khan hiếm ngoại tệ, NHCT Đổng đa mới mua được ngoại tệ từ Ngân hàng công thương Việt nam và chỉ thanh toán một số mặt hàng theo quy định.

Mua từ các ngân hàng thương mại khác: Đây là nguồn chủ yếu của NHCT Đổng đa, trong đó một phần quan trọng là mua từ các ngân hàng chi nhánh của NHCT Việt nam, nơi có nguồn thu ngoại tệ lớn. Còn lại, NHCT Đổng đa mua của các ngân hàng thương mại khác hệ thống. Tuy vậy, chỉ những ngân hàng nào cân đối thừa ngoại tệ mới bán, và các ngân hàng này thường bán với giá kịch trần do Ngân hàng Nhà nước quy định. Vì vậy, NHCT Đổng đa chỉ đóng vai trò trung gian mua hộ ngoại tệ cho khách hàng mà không hề được hưởng lãi qua giao dịch này, thậm chí có lúc còn chịu lỗ do phải chịu chi phí giao dịch của nhiều giao dịch mới mua đủ số ngoại tệ cần thiết cho khách hàng

Mua từ các khách hàng xuất khẩu: Lượng ngoại tệ mua được từ các khách hàng xuất khẩu của NHCT Đổng đa rất ít ỏi, lý do chủ yếu là trên địa bàn quận, thành phố, số doanh nghiệp xuất khẩu còn ít, doanh số còn rất thấp.

#### 3.2.4 Nguồn bán ngoại tệ của Ngân hàng Công thương Đổng đa

Đối tượng mà Ngân hàng Công thương Đổng đa bán ngoại tệ là:

- Bán trong hệ thống Ngân hàng Công thương
- Bán ngoài hệ thống Ngân hàng Công thương
- Bán cho các đơn vị kinh tế và các thành phần kinh tế khác

Chủ yếu NHCT Đổng đa bán ngoại tệ cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nguyên vật liệu, hàng hoá, thiết bị,.. để thanh toán cho nước ngoài. Trước kia, khi tình hình ngoại tệ chưa khan hiếm, NHCT Đổng đa cũng thực hiện bán ngoại tệ cho các ngân hàng bạn, tuy nhiên số lượng không nhiều. Hiện nay,



nguồn mua vào ngoại tệ của NHCT Đông đa còn hạn chế nên ngân hàng chỉ bán ngoại tệ phục vụ cho khách hàng nhập khẩu

Năm 1999, tỷ lệ ngoại tệ bán cho các đơn vị kinh tế là

- USD :98,6%
- DEM :88,2%
- FRF : 100%
- JPY : 93,7%

Các nguồn bán trong và ngoài hệ thống Ngân hàng Công thương hiện nay được thực hiện rất ít. Như vậy, cơ cấu mua , bán ngoại tệ chi nhánh là không cân đối, thực chất trong kinh doanh ngoại tệ, NHCT Đông đa mới chỉ nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng, còn các nghiệp vụ kinh doanh thuần túy nhằm thu lợi nhuận cho ngân hàng chưa được thực hiện mạnh.

#### 3.2.5. Loại ngoại tệ và hình thức giao dịch ngoại tệ:

Hiện nay, NHCT Đông đa chỉ mua bán chủ yếu là đồng USD và DEM , doanh số bán USD, DEM so với các ngoại tệ khác chiếm tỷ trọng khá cao so với tổng doanh số mua bán ngoại tệ .

Chi nhánh NHCT Đông đa áp dụng hai nghiệp vụ mua bán ngoại tệ. Đó là: mua bán theo tỷ giá giao ngay (SPOT) và giao dịch kỳ hạn(FORWARD)

- ◆ *Hình thức giao dịch giao ngay:* Là phổ biến , được thực hiện bằng hợp đồng mua bán ngoại tệ trao ngay

Mua bán giao ngay là nghiệp vụ mua bán ngoại tệ mà việc chuyển giao ngoại tệ được thực hiện ngay hoặc chậm nhất là trong hai ngày làm việc kể từ khi thoả thuận hợp đồng mua bán. Hình thức này phát sinh trên cơ sở nhu cầu hợp lý về ngoại tệ của khách hàng trong thanh toán quốc tế ( có hợp đồng ngoại tệ và chứng từ thanh toán khác theo quy định của Ngân hàng Nhà nước) , và của các Ngân hàng thương mại khác cũng như của NHCT Đông đa trong mua bán ngoại tệ phục vụ khách hàng

Ví dụ: Ngày 14/3/1999, Công ty Cơ điện Trần Phú xin mua của Ngân hàng Đồng đa 35000USD để trả nợ vay ngắn hạn

Tỷ giá giao ngay USD/VND =14525-14530

Trình tự giải quyết như sau:

- Công ty viết giấy xin mua ngoại tệ
- Chi nhánh ngân hàng đồng ý bán sẽ ghi số tiền vào phần xác nhận bán và tính toán dựa trên tỷ giá bán mà NHCT Việt nam công bố. Ngân hàng xác nhận bán cho công ty 35000USD theo tỷ giá bán là 14530VND/USD

Số tiền mà Công ty phải trả để mua USD là:

$$14530 \times 35000 = 508.550.000 \text{ VND}$$

Mức phí Công ty phải trả cho giao dịch là:

$$0,05\% \times 35000 \times 14530 = 244.275 \text{ VND}$$

Chênh lệch tỷ giá mua bán :

$$14530 - 14525 = 5$$

Số tiền thu được từ chênh lệch giá mua bán :

$$35000 \times 5 = 175.000 \text{ VND}$$

Vậy qua nghiệp vụ SPOT chi nhánh sẽ thu được :

$$175.000 + 243.075 = 418.075 \text{ VND}$$

◆ *Hình thức giao dịch kỳ hạn (FORWARD):*

Nghiệp vụ mua bán ngoại tệ kỳ hạn là nghiệp vụ mua bán ngoại tệ mà tại thời điểm chuyển giao ngoại tệ sẽ được thực hiện sau một thời gian nhất định kể từ khi thoả thuận hợp đồng

Hiện nay, tỷ giá giao dịch hối đoái kỳ hạn được ấn định trên cơ sở tỷ giá giao ngay và không vượt quá giới hạn tối đa của tỷ giá giao ngay, tại thời điểm giao dịch cộng từng mức tỷ lệ % cụ thể so với mức giới hạn tối đa của tỷ giá giao ngay.

Ví dụ: Ngày 3/3/2000, NHCT Đồng đa ký thoả thuận mua bán ngoại tệ kỳ hạn với Công ty cơ khí Hà nội, thoả thuận như sau:

- Bên mua là Công ty cơ khí Hà nội
- Bên bán là Ngân hàng Công thương Đồng đa
- Số lượng ngoại tệ : 100.650,66 USD
- Tỷ giá kỳ hạn thoả thuận giữa hai bên là 14.023 / VND/USD
- Giá trị hợp đồng là :1.411.424.205 VND
- Kỳ hạn : 33 ngày( từ ngày 13/3/00 đến 15/4/00)
- Công ty cơ khí Hà nội vay để trả nợ ngân hàng
- Đến thời hạn thanh toán (15/4/2000), Công ty cơ khí Hà nội sẽ chuyển VND cho chi nhánh NHCT Đồng đa. Ngay sau khi nhận đủ số tiền VND như đã thoả thuận, NHCT Đồng đa sẽ thanh toán số ngoại tệ tương ứng cho Công ty cơ khí Hà nội.

**Bảng 9. Tình hình mua bán ngoại tệ tại chi nhánh NHCT Đồng Đa năm 1998-2000**

**Đơn vị :1000đồng**

Chỉ tiêu	1998	1999	2000
I.Doanh số mua vào			
USD	18.656	5.508	27.400
DEM	548	45	2.837
FRF	165	67	981
JPY	11.548	8.548	22.000
EUR	—	126	105

II.Doanh số bán ra			
USD	17.694	5.608	22.000
DEM	546	40	3.300
FRF	166	72	918
JPY	11.548	7.947	22.000
EUR	–	123	105

**Bảng 10: Tình hình mua bán ngoại tệ phân theo đối tượng mua bán tại chi nhánh NHCT Đống Đa năm 2000.**

**Đơn vị : 1000**

Chỉ tiêu	Mua vào	Bán ra
Trong hệ thống NHCT	19.500	–
Ngoài hệ thống NHCT	2000	–
Các đơn vị kinh tế	4.800	21.000
Các thành phần kinh tế	770	1000
Chi trả kiều hối	280	205

**Bảng 11 : Tình hình kinh doanh ngoại tệ của NHCT Đống Đa năm 1996**

**Đơn vị :1000**

Chỉ tiêu	Doanh số phát sinh năm 1996			
	USD	FRF	JPY	DEM
Tồn	18.853			453
* Mua vào		474	9.624	2.397
+Mua TTGDNT				
+Mua trong hệ thống NHCT		467	9628	745
+Mua ngoài hệ thống				
+Mua các đơn vị kinh tế				
+Mua từ các TPKT khác				110

+ Mua do chi trả kiều hối		7		1.543
* Bán ra	36.128	467	9.628	2379
+ Bán cho TTGDNT				
+ Bán cho NHNN				
+ Bán trong hệ thống	0,7			1427
+ Bán ngoài hệ thống				0,9
+ Bán cho các đơn vị kinh tế	35.460			
+ Bán cho các TPKT khác	0,22	467		9628
Ngoại tệ mua chưa bán	1.185	0,7		1,8

*Tổng lãi năm 1996: 298 triệu USD*

*(Báo cáo kết quả hoạt động ngân hàng năm 1996)*

**Bảng 12: Tình hình kinh doanh ngoại tệ của NHCT Đông Đa 1997**

*Đơn vị : 1000đ*

Chỉ tiêu	Doanh số phát sinh năm 1997			
	USD	FRF	JPY	DEM
* Mua vào	27.166	1.722	4.805	2.512
+ Mua của TTGDNT				
+ Mua trong hệ thống NHCT	12.059	1.501	2.720	1.319
+ Mua ngoài hệ thống	11.459	17	2	250
+ Mua của cccs đơn vị kinh tế	2.872	152	080	55
+ Mua từ các TPKT khác	752	9	4	50
+ Mua do chi trả kiều hối	23	40		835
* Bán ra	27.162	1.728	4.650	3.527
+ Bán cho TTGDNT				
+ Bán cho NHNN				
+ Bán trong hệ thống NHCT	370		287	287
+ Bán ngoài hệ thống				0,1
+ Bán cho các đơn vị kinh tế	26.783	1.728	4.317	2.229
+ Bán cho các TPKT khác	9			0,8

* Ngoại tệ mua chưa bán	1189		199	3
-------------------------	------	--	-----	---

*Tổng lãi : 493 triệu*

*( Báo cáo kết quả kinh doanh của NHCT Đống Đa năm 1997)*

\* Nhận xét : Mặc dù doanh số mua bán ngoại tệ giảm qua các năm, song chi nhánh NHCT Đống Đa vẫn kinh doanh có lãi, đáp ứng đủ nhu cầu ngoại tệ của khách hàng, đảm bảo việc thanh toán hàng nhập khẩu của khách hàng thông qua các L/C mở tại chi nhánh. Nguồn ngoại tệ của chi nhánh chủ yếu là mua trung hệ thống ngân hàng và các NHTM khác, nguồn từ các đơn vị kinh tế khác ... Như vậy quy mô kinh doanh ngoại tệ tăng nhanh, hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng đang ngày càng được mở rộng. Nguồn ngoại tệ của chi nhánh là khá ổn định, song điều này sẽ ảnh hưởng không nhỏ tới doanh thu của ngân hàng. Phần bán ra của ngân hàng chủ yếu là cho các đơn vị kinh tế để thanh toán L/C trả nợ, trong khi mua bán trực tiếp thì cũng còn hạn chế.

\* Năm 1996 và đầu năm 1997, tỷ giá giữa VND và USD tương đối ổn định, lãi suất vay USD lại thấp hơn lãi suất vay VND. Vì vậy, các doanh nghiệp có xu hướng sử dụng vay ngoại tệ trong thanh toán hàng nhập khẩu. Như vậy trong năm 1996 việc kinh doanh ngoại tệ của NHCT Đống Đa tương đối ổn định, hầu hết các tháng trong năm đều đạt lãi cao thì năm 1997 doanh số mua bán các ngoại tệ đều giảm so với năm 1997.

Sở dĩ có tình trạng này là do giữa năm 1997 xảy ra tình trạng khủng hoảng tiền tệ khu vực các nước Đông Nam Á làm cho VND hai lần sụt giá so với USD trên 10%, tỷ giá giữa USD /VND tăng mạnh từ 11.156 lên 12.293 ( vào cuối năm 1997 ) Những khách hàng nhập khẩu mở tài khoản và vay vốn tại ngân hàng bị thiệt hại do biến động tỷ giá lên đến hàng trăm tỷ đồng. Dân cư rút tiền gửi, mua ngoại tệ gửi ngân hàng vì lo sợ USD bị giảm giá. Những ảnh hưởng này gây nên tâm lý hoang mang và xuất hiện hiện tượng đầu cơ trong dân chúng cũng như các đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu, làm cho ngoại tệ trên thị trường khan hiếm hơn và khó mua. Ngân hàng cũng không thể bán ra ngoại tệ

huy động vài phải bảo toàn vốn USD cho khách hàng và chấp nhận quy chế về trạng thái ngoại hối do NHNN quy định. Trong khi đó, số L/C thanh toán cho nước ngoài trong năm là 26.273.298 USD. Thêm vào đó một số đơn vị mở L/C tại các ngân hàng khác nhưng lại có tài khoản tiền gửi tại chi nhánh đến mua ngoại tệ trước khi đến hạn thanh toán để hạn chế rủi ro, tỷ giá tăng đã tạo nên cầu về ngoại tệ tăng, gây sức ép với chi nhánh. Ngoài hình thức thanh toán bằng L/C, các đơn vị còn thanh toán qua hình thức chuyển tiền TTR. Do vậy, muốn giữ khách hàng truyền thống phải đáp ứng đa dạng hoá phương thức thanh toán của khách hàng.

Việc chi trả kiều hối vẫn được đẩy mạnh. Năm 1998, chi nhánh trả 23751.33 USD và 9576 DEM, tăng 12% so với năm 1996. Tuy nhiên, một số khách hàng nhận kiều hối không muốn bán ngoại tệ cho chi nhánh như trước mà rút về cất trữ chờ tỷ giá tăng, do đó nguồn mua ngoại tệ từ kiều hối tương đối thối, chỉ chiếm 0,3% doanh số mua vào.

Đứng trước những khó khăn về nguồn mua ngoại tệ, chi nhánh đã chủ động đến các đơn vị có hàng xuất khẩu đóng trên địa bàn thành phố để liên hệ thanh toán L/C xuất, rồi quan hệ với các đơn vị khác ngoài địa bàn. Do vậy, chi nhánh đã khai thác được nguồn ngoại tệ đủ để đáp ứng nhu cầu thanh toán L/C mở cho khách hàng tại chi nhánh. Doanh số mua từ các khách hàng này chiếm 485 trong tổng doanh số mua vào, mua từ NHCT Việt Nam chiếm 45%. Điều này chứng tỏ chi nhánh đã cố gắng nỗ lực trong việc thu hút khách hàng tìm kiếm được nguồn ngoại tệ có giá trị hợp lý, lãi kinh doanh của ngân hàng & đạt 493 triệu VND, tăng 35% so với năm 1996, lãi thu được từ hoạt động mua bán ngoại tệ cũng góp phần chung và thu nhập của ngân hàng. Điều quan trọng hơn là hoạt động kinh doanh ngoại tệ đã đáp ứng được nhu cầu ngoại tệ của khách hàng xuất nhập khẩu từ đó đẩy mạnh hoạt động thanh toán quốc tế và cho vay ngoại tệ của ngân hàng, tạo nên sự hài hoà thúc đẩy lẫn nhau cùng phát triển giữa các hoạt động ngân hàng.



Năm 1998, thực hiện chủ trương văn bản quản lý ngoại hối theo quyết định 37/QĐ - TTg ngày 14/2/1998 của thủ tướng chính phủ về duy trì khoản ngoại tệ cho các doanh nghiệp có nguồn thu ngoại tệ đã tác động phần nào đến việc ổn định tỷ giá trên thị trường liên ngân hàng và thị trường tự do. Mặt khác, các quyết định 173/1998/QĐ - NHNN7, 418/1998/QĐ của thống đốc NHNN Việt Nam về việc quy định các doanh nghiệp phải bán 80% lượng ngoại tệ thu về cho ngân hàng. Trong năm 1998, tỷ giá VND/USD có hai lần được điều chỉnh bởi NHNN Việt Nam làm cho tỷ giá biến động và luôn có xu hướng tăng. Lần điều chỉnh thứ nhất là ngày 16/2/1998, tỷ giá công bố chính thức của NHNN từ 11.175 VND/USD lên tới 11.800 VND/USD, với biên độ giao động cho phép là  $\pm 10\%$ . Lần điều chỉnh thứ hai là ngày 7/8/1998, tỷ giá chính thức được điều chỉnh đúng bằng thị trường liên ngân hàng là 11.998 VND/USD, với biên độ giao động là  $\pm 7\%$ . Cả hai lần điều chỉnh đều dẫn đến sự giảm tối đa mức cho phép của VND.

Cơ chế chính sách tỷ giá được cải thiện theo quyết định số 17/1998/QĐ-NHNN7 của NHNN Việt Nam về việc ban hành quy chế hoạt động giao dịch hối đoái đã làm cơ sở để chi nhánh giao dịch với các ngân hàng và các khách hàng được thuận lợi. Việc quy định những tỷ giá cụ thể đối với từng kỳ hạn trong bối cảnh tỷ giá biến động như hiện nay đã tạo cho khách hàng yên tâm hơn trong việc phòng ngừa rủi ro tỷ giá bằng cách ký hợp đồng kỳ hạn với ngân hàng để thanh toán L/C nhập. Từ đó chi nhánh cũng có cơ sở để cân đối, điều chỉnh nguồn ngoại tệ, tạo thế chủ động trong kinh doanh.

**Bảng 13 Tình hình kinh doanh ngoại tệ của NHCT Đông Đa năm 1999**

**Đơn vị : 1000**

Chỉ tiêu	Doanh số phát sinh năm 1999			
	USD	FRF	JPY	DEM
1 Tồn	1189	911	19	30
2 Mua vào	18656	165	1154	548

+ Mua của TTGDNT			7	
Mua trong hệ thống NHCT	7315	120		162
+ Mua ngoài hệ thống	8649			0,35
+ Mua của các hệ thống đơn vị kinh tế	2319	4	1054	
+ Mua của các TPKT khác	314	8	3	56
+ Mua do chi trả kiều hối	58	31	4	295
3 Bán ra	17694	166	1174	506
+ Bán cho TTGDNT			7	
+ Bán cho NHNN				
+ Bán cho các đơn vị kinh tế	17648	132	1154	307
+ Bán trong hệ thống	30	30		193
+ Bán ngoài hệ thống			204	
+ Bán cho các TPKT khác	195	3	3	5
4 Ngoại tệ mua chưa bán	2125			44

*Tổng lãi : 396 triệu VND*

( Báo cáo kết quả hoạt động của NHCT Đông Đa năm 1999)

\* Nhận xét : Doanh số mua bán USD trong năm 1999 giảm 52% so với năm 1997, 1998. Doanh số DEM cũng giảm 40%, doanh số bán cũng trong tình trạng giảm xuống, nhìn chung chi nhánh vẫn đáp ứng đủ nhu cầu ngoại tệ của khách hàng trong năm, kinh doanh ngoại tệ vẫn lãi 396 triệu VND ( 75% so với năm 1997,1998 )

Về chi trả kiều hối, chi nhánh đã trả 58 .754 USD và 3676 DEM tăng 50% so với năm 1998. Hầu hết số kiều hối này khách hàng đều bán lại cho ngân hàng . thông qua nghiệp vụ này chi nhánh vừa có cơ hội mua được ngoại tệ để đáp ứng nhu cầu thanh toán, vừa thu được chi phí, góp phần làm tăng lợi nhuận kinh doanh của toàn chi nhánh. Doanh số mua vào thường lớn hơn doanh số bán ra.

Điều này chi nhánh luôn có trạng thái ngoại tệ dương. Trong xu thế đồng USD lên giá như hiện nay thì tình trạng này luôn có lợi nhuận cho ngân hàng.

**Bảng 14 : Tình hình kinh doanh ngoại tệ của NHCT Đông Đa năm 2000**

**Đơn vị : 1000**

Chỉ tiêu	Doanh số phát sinh năm 2000			
	USD	FRF	JPY	DEM
1 Mua vào				
+ Mua trong hệ thống NHCT				
+ Mua ngoài hệ thống				
+ Mua của các đơn vị kinh tế				
+ Mua các TPKT				
+ Mua do chi trả kiều hối				
2. Bán ra	22.000	918	22.000	3.300
+ Bán cho TTGDNT				
+ Bán trong hệ thống NHCT		3300		
+ Bán ngoài hệ thống				
+ Bán cho các đơn vị kinh tế	21.000	588	22.000	3.200
+ Bán cho các TPKT	1000			100

*Tổng lãi : 496 triệu VND*

*( Báo cáo kết quả hoạt động của NHCT Đông Đa năm 2000)*

\* Nhận xét :Ta thấy rằng tình hình kinh doanh ngoại tệ của NHCT Đông Đa là tương đối phát triển, doanh số mua bán USD tăng 47% so với năm 1999, doanh số mua bán DEM cũng tăng 39%. Đặc biệt, doanh số của hai loại ngoại tệ FRF và JPY tăng rất mạnh so với năm trước, đáp ứng đủ nhu cầu đa dạng ngoại tệ của khách hàng tạo cho ngân hàng có nguồn thu lãi 496 triệu VND ( 78% so với năm 1999)

Về chi trả kiều hối, chi nhánh thực hiện rất tốt, tăng 53% so với năm 1999. Ngân hàng đã thu hút lượng ngoại tệ khá lớn từ nguồn kiều hối này cho nên ngân

hàng có điều kiện thuận lợi kinh doanh cho toàn chi nhánh, thúc đẩy hoạt động này ngày càng hoàn thiện hơn. Qua bảng ta thấy doanh số mua vào và bán ra có sự chênh lệch nhau không nhiều lắm cho nên điều này không dẫn đến số lượng ngoại tệ chưa bán còn tồn đọng, gây cho ngân hàng những trở ngại bất cập trong kinh doanh.

#### **4. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NHCT ĐỒNG ĐA :**

##### **4.1. Kết quả đạt được :**

Tuy là một nghiệp vụ mới mẻ với ngân hàng Công thương Đồng Đa nhưng kinh doanh ngoại tệ đã có được những kết quả khá quan sau :

\* Trong thời gian qua, ngoại tệ khan hiếm, chi nhánh tích cực khai thác bằng nhiều luồng để tăng khả năng thanh toán bằng ngoại tệ đáp ứng nhu cầu nhập vật tư, hàng hoá của các doanh nghiệp, cũng như nhu cầu thanh toán kiều hối cho dân cư.

Doanh số mua bán ngoại tệ tăng nhanh qua các năm, quy mô hoạt động được mở rộng, lãi thu từ kinh doanh ngoại tệ đã góp phần không nhỏ vào tổng thu nhập hàng năm của ngân hàng. Hiện nay, ngoài mua bán USD và DEM là chủ yếu, ngân hàng còn kinh doanh các đồng tiền khác như JPY, SGD, FRF, ... theo nhu cầu của khách hàng, mặc dù doanh số giao dịch này chưa lớn.

\* Kinh doanh ngoại tệ góp phần quan trọng mở rộng hoạt động thanh toán quốc tế và cho vay ngoại tệ của ngân hàng, bởi vì hai hoạt động này gắn liền với nhu cầu mua ngoại tệ thanh toán nhập khẩu và mua ngoại tệ trả nợ ngân hàng cũng như nhu cầu về bán ngoại tệ từ thu xuất khẩu... Nhờ chủ động ngoại tệ ngân hàng luôn thanh toán cho khách hàng đúng hạn, đảm bảo uy tín của ngân hàng đồng thời bảo vệ được lợi ích của khách hàng. Hoạt động này cũng góp phần mở rộng quan hệ của ngân hàng Đồng Đa với các ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng thương mại khác trong cả nước. Chi nhánh đã sử dụng quỹ ngoại tệ từ quỹ điều hoà của Trung ương cho vay có hiệu quả, tăng vòng quay vốn

ngoại tệ, tạo môi trường giúp các nhà doanh nghiệp nhập nguyên liệu, máy móc thiết bị phát triển sản xuất kinh doanh.

#### **4.2. Nguyên nhân và hạn chế trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ hiện nay tại NHCT Đông Đa.**

4.2.1 Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng mới chỉ dừng lại ở đáp ứng nhu cầu mua bán ngoại tệ của khách hàng xuất nhập khẩu, tức là hoạt động mua bán ngoại tệ chủ yếu trên cơ sở nghiệp vụ khách hàng. Ngân hàng chưa thực hiện các nghiệp vụ liên ngân hàng, thực hiện kinh doanh thu lợi nhuận trên cơ sở chênh lệch tỷ giá thuận tuý.

Nguyên nhân của hạn chế này :

+ Nguồn vốn ngoại tệ của ngân hàng còn nhỏ bé. Vì vậy, ngân hàng khó có thể chủ động trong các nghiệp vụ liên ngân hàng như đầu cơ, thực hiện nghiệp vụ AEBITRAGE, cơ cấu hợp lý các ngoại tệ trong tổng nguồn...

+ Chính sách điều hành tỷ giá của ngân hàng nhà nước ổn định và thống nhất, các ngân hàng thương mại chưa chủ động hoàn toàn xác định tỷ giá mua bán ngoại tệ. Chính vì vậy, việc ban hành các quyết định về kinh doanh ngoại hối của nhà nước là hết sức hợp lý và kịp thời, góp phần cho ngân hàng nhà nước có một công cụ hữu hiệu để khống chế và xử lý linh hoạt chính sách tỷ giá trong bối cảnh thị trường hối đoái trong nước và trên thế giới đang có nhiều biến động.

+ Để thực hiện nghiệp vụ liên ngân hàng, ngân hàng cần phải trang bị những thiết bị hiện đại cho bộ phận kinh doanh ngoại tệ (hệ thống máy computer nối mạng với Internet, dịch vụ của hãng tin Reuter...) để theo dõi sự biến động tỷ giá thường xuyên trên thị trường hối đoái. Nhưng ở NHCT Đông Đa, hoạt động kinh doanh ngoại tệ còn mang tính chất bán thủ công, chủ yếu thực hiện bằng điện thoại, ngân hàng chưa sử dụng nhiều các dịch vụ của hãng Reuters.

4.2.2. Các nghiệp vụ hối đoái còn sử dụng đơn điều, chủ yếu ngân hàng thực hiện nghiệp vụ giao ngay và nghiệp vụ kỳ hạn, còn nghiệp vụ hối đoái ngoại tệ thì đã được thực hiện nhưng rất ít.

Quan hệ cung cầu ngoại tệ trên thị trường hối đoái luôn biến động, kéo theo tỷ giá của các đồng tiền cũng biến động, trong khi chúng ta vẫn áp dụng chế độ 6 trần tỷ giá kỳ hạn (từ 30 ngày đến 180 ngày, trong 15 ngày có một tỷ giá...) Nó giống như chỉ tiêu khống chế trong việc tính toán xác định tỷ giá kỳ hạn trong giao dịch, vì vậy bên cạnh những lợi ích mà các quyết định đó đem lại, cho đến nay cũng đã bộc lộ những nhược điểm không phù hợp và gây ra không ít khó khăn đối với các ngân hàng cũng như các doanh nghiệp trong quá trình vận dụng và thực hiện.

- Nguyên nhân chủ yếu là nhu cầu của khách hàng về sử dụng loại hợp đồng kỳ hạn và hoán đổi chưa cao. Thực hiện quyết định số 16/1998/QĐ-NHNN7 của Thống đốc ngân hàng Nhà nước Việt Nam về giới hạn biên độ tỷ giá kỳ hạn và hoán đổi, các ngân hàng cũng như các doanh nghiệp còn nhiều vướng mắc trong việc tính toán tỷ giá mua bán kỳ hạn. Các doanh nghiệp xuất khẩu có nguồn thu ngoại tệ trong tương lai cũng không muốn bán kỳ hạn cho ngân hàng vì kỳ vọng tỷ giá sẽ tăng. Các doanh nghiệp nhập khẩu thì chấp nhận mua ngoại tệ với tỷ giá tại thời điểm phải thanh toán.

- Theo điều 1 của quyết định này, cách xác định mức trần tỷ giá kỳ hạn dựa vào các yếu tố sau:

+ Dựa vào tỷ giá chính thức do ngân hàng Nhà nước công bố tại thời điểm giao dịch.

+ Dựa vào biên độ của tỷ giá chính thức để xác định tỷ giá mua bán giao ngay của Ngân hàng thương mại.

+ Dựa vào tỷ lệ % theo các kỳ hạn khác nhau cộng vào tỷ giá giao ngay của các Ngân hàng thương mại.

Đây là cơ sở cho việc xác định tỷ giá giao dịch của các Ngân hàng. Nhưng trong quá trình tính toán và đưa ra tỷ giá giao dịch với khách hàng thì không phải NHTM nào cũng thực hiện đúng quy định vì nó có nhiều điểm bất

hợp lý, không phù hợp với thực trạng kinh doanh, để thấy rõ điều này chúng ta xét ví dụ sau:

Xác định mức trần tỷ giá kỳ hạn 6 tháng vào ngày 5/8/1998, tỷ giá chính thức do NHNN công bố là 1USD = 11.816VNĐ. Khi đó, mức quy định của tỷ giá giao ngay tối đa với Ngân hàng thương mại sẽ là:

$$1 \text{ USD} = 11816 \times (1 + 10\%) = 12997,6 \text{ VNĐ}$$

Mức trần tỷ giá kỳ hạn 6 tháng sẽ là:

$$1 \text{ USD} = 12997,6 \times (1 + 3,5\%) = 13452,5 \text{ VNĐ}$$

Vậy theo điểm 1 (điều 11) của quyết định số 17/1998, đối với một giao dịch kỳ hạn là 6 tháng thì NHTM được Ngân hàng Nhà nước cho phép giao dịch kỳ hạn phải chấp hành chào giá cho khách hàng của mình không vượt quá 13452,5 VNĐ/USD. Khi bán ra và mua vào không vượt quá  $13452,5 \times (100\% - 0,1\%) = 13439 \text{ VNĐ/USD}$  (mua bán chuyển khoản).

Thế nhưng, điều gì xảy ra đối với một ngân hàng kinh doanh trong khi

+ Lãi suất USD 6 tháng là 5% - 8,5%

+ Lãi suất USD 6 tháng là 9% - 14,4%.

+ Tỷ giá giao ngay USD/VNĐ là 12997,6.

Kết quả của ngân hàng:

+ Tỷ giá mua vào của ngân hàng:

$$\frac{12977,6 + 12997,6 (9\% - 8,5\%) \times 180}{36000 + (8,5\% \times 180)} = 13028$$

+ Tỷ giá bán của ngân hàng:

$$\frac{12997,6 + 12997,6 (14,4\% - 5\%) \times 180}{36000 + (5\% \times 180)} = 13028$$

Với tỷ giá kỳ hạn của ngân hàng thương mại tính theo phương pháp lãi suất là : USD/VND = 13028 - 13593.



Từ kết quả tính trên về mức trần tỷ giá kỳ hạn 6 tháng tại thời điểm giao dịch ngày 5/8/1998 đã xuất hiện mẫu thuẫn trong cách xử lý cũng như vận dụng vào thực tiễn :

+ Nếu ngân hàng thương mại vẫn thực hiện tốt việc chấp hành mức trần tỷ giá kỳ hạn nghĩa là ngân hàng chỉ đưa ra tỷ giá mua bán cho khách hàng xoay quanh mức trần tỷ giá, trong đó tỷ giá bán  $1\text{USD} = 13452,5\text{VND}$  và tỷ giá mua trừ lùi đi 0.1% (áp dụng mua bán chuyển khoản). Như vậy, NHTM sẽ không chấp nhận bởi vì trong mua bán kỳ hạn, bản thân các NHTM đã không được gì và tất nhiên cũng không mất ở tỷ giá mà họ đã cung cấp cho khách hàng. Tỷ giá cân bằng là khi họ mua vào, bán ra với tỷ giá  $\text{USD/VND} = 13028 - 13593$ .

+ Nếu ngân hàng Thương mại hưởng các hoạt động mua bán kỳ hạn của mình để không bị lỗ thì buộc phải bỏ qua yếu tố trần tỷ giá kỳ hạn. Đây là điều trần trở đối với các NHTM trong giai đoạn hiện nay. Trên thực tế, mỗi ngân hàng đưa ra tỷ giá khác nhau, ngân hàng nào vì chiến lược khách hàng sẽ đưa ra tỷ giá thấp, do đó không có lãi thậm chí còn có nguy cơ lỗ, còn ngân hàng nào có thế lực sẽ đưa ra một tỷ giá cao hơn. Do vậy, gây nên tình trạng không phản ánh đúng cung cầu, gây khó khăn đối với một số ngân hàng trong khi giao dịch với khách hàng và đã có nhiều thắc mắc về tỷ giá từ phía khách hàng. Nhiều khi chính vì khách hàng, chi nhánh NHCT Đông Đa phải giảm cho khách hàng từ hai đến ba giá, như ngân hàng Ngoại thương vẫn ưu tiên cho khách hàng của họ.

Qua phân tích trên, NHCT Đông Đa nên có cách tính tỷ giá kỳ hạn phù hợp hơn để đẩy mạnh các giao dịch kỳ hạn, hoán đổi giữa ngân hàng và khách hàng. Hiện nay, đồng USD vẫn là đồng tiền được sử dụng chủ yếu trong thanh toán quốc tế, vì vậy ngân hàng chỉ kinh doanh mua bán, dự trữ phần lớn USD, DEM. Ngân hàng chưa có chính sách về một cơ cấu ngoại tệ hợp lý, tránh quá phụ thuộc vào USD. Đó là vì : quỹ ngoại tệ của ngân hàng còn nhỏ, hơn nữa để làm được điều đó đòi hỏi trình độ cán bộ kinh doanh ngoại tệ cao và nhiều kinh nghiệm, phải theo dõi, nắm chắc thường xuyên biến động tỷ giá và trạng thái

từng ngoại tệ của ngân hàng cũng như dự toán một cách nhanh nhạy hơn với thị trường.

4.2.3 Nguồn mua ngoại tệ của NHCT Đồng Đa từ các khách hàng xuất khẩu rất hạn chế. Vì vậy, ngân hàng thường phải mua lại ngoại tệ từ các NHTM khác với tỷ giá khá cao, nên ngân hàng hoặc đóng vai trò mua hộ ngoại tệ cho khách hàng (không thu lãi), điều này sẽ ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh ngoại tệ, hoặc bán với tỷ giá cao hơn một chút thì có thể gây ấn tượng không tốt với khách hàng và có khả năng mất khách hàng cho các NHTM khác.

Nguyên nhân của hạn chế này là do số lượng khách hàng xuất khẩu đến với ngân hàng rất ít. Tuy nhiên, đây cũng là tình hình chung đối với nhiều NHTM khác trên địa bàn, vì nước ta chủ yếu xuất khẩu nông lâm hải sản và đều tập trung ở phía nam. Còn các Tổng công ty 90 và 91 đặc biệt là các đơn vị xuất khẩu trước đây có duy trì tài khoản tại ngân hàng công thương nay đều tất toán rút về mở tại Ngân hàng Ngoại thương nên nguồn mua ngoại tệ của NHCT giảm đáng kể. Trong khi đó, nhu cầu ngoại tệ thanh toán L/C của khách hàng ngày một gia tăng. Sự mở rộng khoảng cách giữa cung cầu ngoại tệ đã làm cho ngân hàng Công thương Việt Nam mất chủ động trong cân đối ngoại tệ. Hơn nữa, mặc dù đã đóng tài khoản tiền gửi ngoại tệ nhưng họ vẫn duy trì tài khoản tiền gửi VNĐ và hoạt động vay trả với ngân hàng công thương Việt Nam vì ngân hàng Ngoại thương Việt Nam không thể đáp ứng toàn bộ nhu cầu của họ. Sự bất cập này tạo nên lợi thế cho ngân hàng Ngoại thương và bất lợi cho ngân hàng Công thương, một số khách hàng lớn có giao dịch với NHCT Đồng Đa nay cũng phải tập trung về một tài khoản. Thực tế này đã làm cho nguồn ngoại tệ của chi nhánh giảm dẫn đến kinh doanh ngoại tệ gặp nhiều khó khăn. Đồng thời, việc giảm tỷ trọng mua ngoại tệ từ ngân hàng công thương Việt Nam đối với chi nhánh lại càng khó khăn hơn.

4.2.4 Ngân hàng Công thương Đồng Đa ít nhận được đầy đủ thông tin và những dự báo về biến động trên thị trường ngoại tệ, về biến động tỷ giá. Về thế

khi tỷ giá lên xuống đột ngột đã xảy ra trong năm 1998, hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng đã bị ảnh hưởng lớn.

Nhìn chung, thực trạng kinh doanh ngoại tệ của chi nhánh ngân hàng Công thương Đống Đa trong những năm qua được đánh giá là có hiệu quả và khá thành công. Để đạt được những thành tựu đó, đòi hỏi sự nỗ lực phấn đấu cao của cán bộ công nhân viên trong ngân hàng trong điều kiện nền kinh tế thị trường. Muốn hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng phát triển, có vị trí và tầm quan trọng xứng đáng trong tổng thể hoạt động của một ngân hàng thương mại hiện đại trong thế kỷ 21, tất cả những hạn chế trên trong hoạt động này của NHCT Đống Đa đòi hỏi cần phải giải quyết, khắc phục bởi chính ngân hàng cũng như các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

Chương III của luận văn này sẽ nêu ra một số ý kiến của tác giả về những vấn đề trên.

## CHƯƠNG III

## MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM THỨC ĐẨY HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG ĐÔNG ĐÀ

**1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH ĐỐI NGOẠI CỦA NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2001**

Như chúng ta đã biết, NHCT khu vực Đông Đ a đ ược tách từ NHNN ngày 1/7/1988, kể từ ngày đ o ngừa h ng thực hiện chế độ hoạch toán kinh doanh XHCN

Theo cơ chế thị trường. NHCT Đ ng Đ a là một chi nhánh thực thuộc NHCT Việt Nam. Vì vậy, mọi định hướng hoạt động của NHCT Việt Nam đều có tác động tâm vĩ mô tới hoạt động của NHCT Đ ng Đ a.

Một trong những cơ sở quan trọng để đưa ra giải pháp và kiến nghị nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại NHCT Đ ng Đ a, đó là định hướng hoạt động kinh doanh đối ngoại của NHCT Việt Nam đến năm 2001.

\* Tăng cường khai thác các nguồn vốn vay nước ngoài cho các dự án trung và dài hạn của các doanh nghiệp dưới mọi hình thức như định chế tài chính, uỷ thác vay v  từ các tổ chức quốc tế, các tổ chức phi chính phủ, các cá nhân nước ngoài, thực hiện tốt các dự án vay dài hạn của các tổ chức quốc tế như : Ngân hàng thế giới, Ngân hàng phát triển châu Á ...

\*Chấp hành nghiêm chỉnh quy định của NHNN và yêu cầu của tổ chức cấp vốn vay.

\* Khai thác triệt để mọi khoản tài trợ của tổ chức nước ngoài, giúp đỡ về mặt kỹ thuật nhằm đổi mới công nghệ ngân hàng và đào tạo cán bộ.

\* Định hướng chiến lược Marketing ngân hàng nhằm mở rộng thị trường hoạt động, nâng cao uy tín của NHCT Việt Nam trên thương trường khu vực và quốc tế, tranh thủ mọi thuận lợi đồng thời hạn chế thấp nhất rủi ro trong kinh doanh hối đoái và quan hệ đối tác với nước ngoài.

\* Mở rộng nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại bao gồm: Thanh toán quốc tế, thanh toán biên giới, cho vay ngoại tệ và nhất là hoạt động mua bán ngoại tệ.

\* Mở rộng nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại bao gồm : Thanh toán quốc tế, mở rộng mạng lưới ngoại tệ cũng như thu đối ngoại tệ nhằm thu hút ngoại tệ trên thị trường vào ngân hàng.

## **2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM THÚC ĐẨY HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NHCT ĐỒNG ĐA.**

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ là một hoạt động tinh vi phức tạp và phải chịu nhiều ảnh hưởng của các biến cố kinh tế, chính trị, văn hoá... Chính vì vậy, nó đòi hỏi tất cả các ngân hàng thương mại, với chức năng tài chính, hỗ trợ phát triển cho toàn bộ nền kinh tế nói chung và lĩnh vực kinh doanh đối ngoại nói riêng phải có những chiến lược kinh doanh hợp lý thích hợp với từng thời kỳ mang lại những thành công tốt đẹp hiệu quả kinh tế cao, các giải pháp cụ thể là:

**2.1.** Đa dạng hoá các hoạt động kinh doanh ngoại tệ sẽ giúp ngân hàng mở rộng quy mô kinh doanh, tạo sự tăng trưởng về lượng và chất trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ, đồng thời góp phần vào sự phát triển tổng thể các hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

*2.1.1. Đối với nghiệp vụ ngoại hối giao ngay: Ngân hàng cần tiếp tục mở rộng quy mô các loại hình nghiệp vụ này, với các biện pháp sau :*

a. Mở rộng quan hệ với các NHTM khác, các ngân hàng liên doanh và ngân hàng nước ngoài, luôn giữ uy tín trong quan hệ giao dịch thương mại.

b. Thu hút số lượng khách hàng giao dịch ngoại tệ với ngân hàng:

- Hiện nay, ngân hàng đang quy định phí giao dịch là 0,05 % là mức tối đa cho phép của NHNN. Vì vậy, NHCT Đồng Đa có thể hạ thấp các mức phí trong điều kiện cho phép.

- Luôn vì lợi ích của khách hàng thanh toán đúng hạn, đáp ứng nhu cầu ngoại tệ của khách hàng, giữ uy tín với khách hàng .

- Mở rộng giao dịch với các loại ngoại tệ khác như: SGD, CHF, FRF, JPY...

c. NHCT cần phải chủ động nguồn vốn ngoại tệ để đảm bảo khả năng thanh toán cho khách hàng cũng như mọi nhu cầu phát sinh khác xảy ra một cách kịp thời nhanh chóng.

### *2.1.2. Đối với nghiệp vụ SWAP.*

a. Trước hết cần phải làm cho khách hàng hiểu rõ về nghiệp vụ này và lợi ích của chúng. Hiện nay nói chung những hiểu biết về giao dịch hối đoái nhằm phòng tránh rủi ro trên ở các doanh nghiệp Việt Nam chưa cao. Vì vậy, nhu cầu sử dụng các giao dịch còn hạn chế. NHCT Đổng Đa có vai trò quan trọng là hướng dẫn, giới thiệu về các nghiệp vụ cho khách hàng để họ có thể sử dụng chúng hiệu quả trong kinh doanh.

b. Các cán bộ kinh doanh ngoại tệ cần được đào tạo một cách cơ bản và thường xuyên. Hơn nữa họ không chỉ giao dịch với khách hàng trong và ngoài nước, nhằm tránh rủi ro cho ngân hàng và thu lợi nhuận nhiều nhất có thể cho ngân hàng.

## **2.2 Chủ động trong khai thác các nguồn ngoại tệ .**

2.2.1. Tăng cường hoạt động linh hoạt và hiệu quả hơn trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng để chủ độngj nhiều hơn trong khai thác nguồn ngoại tệ với quy mô lớn hơn, chi phí thấp và ngân hàng sẽ có điều kiện để phát triển nghiệp vụ liên ngân hàng của mình.

### *2.2.2. Chủ động thu hút nguồn ngoại tệ trên thị trường.*

a. Mở rộng và thu hút nguồn ngoại tệ tiền gửi của dân cư.

b. Thu hút ngoại tệ từ nguồn kiều hối gửi về trong nước: Hiện nay nguồn kiều hối gửi về qua NHCT Đổng Đa không nhiều, song với chính sách tỷ giá hiện hành, tỷ giá mua bán trên thị trường tự do đã chênh lệch không nhiều. Vì vậy, ngân hàng cần tạo sự tiện ích cho khách hàng để khách hàng có điều kiện trực tiếp tiếp cận với ngân hàng hoặc bán cho ngân hàng nếu cần.

### 2.3. Thúc đẩy hoạt động có liên quan tới kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

#### 2.3.1. Cho vay ngoại tệ.

Hiện nay ngân hàng cho vay ngoại tệ chủ yếu với khách hàng nhập khẩu thời gian ngắn. Ngân hàng cần mở rộng hoạt động này với các biện pháp sau:

a. Tiếp tục thực hiện chính sách khách hàng, tạo sự tin cậy với số lượng khách hàng quen thuộc có uy tín, có lãi suất ưu đãi.

b Nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ thẩm định tín dụng để họ không chỉ xem xét khả năng trả nợ cho khách hàng mà còn tư vấn cho khách hàng trong hoạt động kinh doanh của họ, ngân hàng cần phải phân công từng nhóm cán bộ phụ trách từng bộ phận nhất định , ngoài ra, NHCT Đông Đa cũng thực hiện cho vay tài trợ xuất khẩu bằng cách chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất. Đây là hình thức tài trợ của ngân hàng đối với khách hàng xuất khẩu sau khi họ đã xuất được hàng.

Tuy nhiên, như đã phân tích ở trên phần thực trạng lượng khách hàng xuất khẩu qua ngân hàng rất ít (20% ) nên ngân hàng không có được nguồn ngoại tệ trực tiếp này. Vì vậy, để thu hút khách hàng xuất khẩu ngân hàng cần tài trợ từ giai đoạn sản xuất hoặc thu gom hàng xuất khẩu. Với hình thức này, ngân hàng sẽ gặp nhiều rủi ro hơn, nên ngân hàng cần áp dụng một số bắt buộc đối với doanh nghiệp như: Cán bộ ngân hàng thường xuyên đến cơ sở để kiểm tiến độ sản xuất, mở tài khoản ngoại tệ tại ngân hàng thanh toán hàng xuất nhập khẩu qua ngân hàng.

#### 2.3.2. Thanh toán quốc tế.

Để hoạt động thanh toán quốc tế ngày càng mở rộng, NHCT Đông Đa cần được có các biện pháp như sau :

a. Có chính sách thu hút khách hàng xuất nhập khẩu giao dịch qua ngân hàng : Ngoài các biện pháp tài trợ xuất nhập khẩu ở trên ,ngân hàng cần phát huy hơn một số biện pháp như : giảm chi phí giao dịch cho khách hàng quen, có uy tín tư vấn cho khách hàng về thanh toán quốc tế phương thức thanh toán có lợi nhất



cho khách hàng tổ chức thực hiện nghiệp vụ theo khoa học hợp lý, phục vụ nhu cầu giao dịch của khách hàng một cách nhanh chóng.

b. Mở rộng quan hệ đối ngoại với các ngân hàng khác, nhất là các ngân hàng nước ngoài để trợ giúp đào tạo về nghiệp vụ chuyên môn và khai thác các thông tin kinh tế.

#### **2.4. Đầu tư trang thiết bị phục vụ cho việc kinh doanh ngoại tệ và chính sách phát triển nhân lực .**

Trong điều kiện đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, công nghệ ngân hàng là mối quan tâm hàng đầu của toàn ngành ngân hàng. việc máy tính hoá các nghiệp vụ ngân hàng là yêu cầu cấp thiết hiện nay.

Thực trạng tại phòng kinh doanh ngoại tệ tại chi nhánh NHCT Đống Đa cho thấy hệ thống mạng mà phòng đang sử dụng đã khá cũ, không thuận tiện cho việc nắm bắt và xử lý thông tin ngày nay. Chính vì thế mà ảnh hưởng không nhỏ tới khả năng cập nhật thông tin.

2.4.1. NHCT Đống Đa cần trang bị những thiết bị, hệ thống thông tin hiện đại hơn, phục vụ cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Trong thời gian trước mắt, ngân hàng cần đầu tư để có sự liên kết mạng hệ thống thông tin với các ngân hàng khác trên TTNTLNH và NHNN một cách linh hoạt, nhanh chóng để hoạt động có hiệu quả trên thị trường này.

#### *2.4.2. Chính sách phát triển nhân lực trên hai hướng chính sau.*

a. Chính sách đào tạo: Kinh doanh ngoại tệ là một lĩnh vực mới , nhạy cảm và sẽ là một hoạt động ngày càng phát triển trong mô hình hiện đại. Vì vậy, NHCT Đống Đa cần có chính sách đầu tư thích đáng, tài trợ cho các cán bộ chuyên môn đi học tập, nâng cao trình độ trong và ngoài nước, đào tạo điều kiện khuyến khích các cán bộ được học trong khả năng, có chính sách đãi ngộ xứng đáng với các cán bộ có năng lực.

b. Chính sách tuyển dụng : Ngân hàng cần có chế độ tuyển dụng một cách khắt khe hơn, sắp xếp sử dụng cán bộ chuyên môn để tạo hiệu cao nhất trong công việc, một phong cách văn hoá giao tiếp cởi mở, văn minh lịch sử, thái độ

phong cách giao tiếp chính là nghệ thuật giữ khách hàng có hiệu quả cao nhất trong Marketing ngân hàng hiện nay, các ngân hàng thường chú trọng về chính sách quảng cáo, khuyến khích tạo sự tín nhiệm... giúp khách hàng hiểu biết về ngân hàng do quảng cáo không mang tính chất bền vững mà chính là do các hoạt động giao tiếp hàng ngày của ngân hàng. Bởi vậy, phong cách giao tiếp sẽ tạo tâm lý hài lòng thoải mái với khách hàng- người đến giao dịch với ngân hàng nhất là trong xu thế cạnh tranh thu hút khách hàng hiện nay của các ngân hàng.

Trong thời gian tới NHCT Đồng Đa cần chú trọng những vấn đề sau:

+ Tổ chức hội nghị khách hàng thông qua giới thiệu cho họ về chính sách của nhà nước, các loại hình nghiệp vụ mới như mua bán kỳ hạn, hoán đổi và những lợi ích của chúng nhằm giúp họ nhận thức đúng đắn về các nghiệp vụ đó, một mặt hạn chế được rủi ro trong kinh doanh mặt khác phối hợp với ngân hàng thực hiện chính sách của nhà nước góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế.

+ Điều trần trở của các cán bộ nhân viên phòng kinh doanh đối ngoại tại NHCT Đồng Đa là các anh chị nhận thức những thông tin và những dự báo về thị trường kinh doanh ngoại tệ trong nước và trên thế giới để có thể điều chỉnh tham khảo trong kinh doanh ngoại tệ. Về vấn đề này phòng thanh toán quốc tế xin kiến nghị với hiệp hội ngân hàng và NHCT Việt Nam cần thường xuyên có các buổi hội thảo chuyên đề kinh doanh ngoại tệ, các buổi nói chuyện về tình hình kinh tế chính trị của các nước trên thế giới, trong đó cung cấp những thông tin cần thiết và đáp ứng những thắc mắc của chi nhánh NHCT Đồng Đa.

### **3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

#### **3.1. Kiến nghị với NHCT Việt Nam.**

\* Ngân hàng công thương Việt Nam nên cho phép các chi nhánh được mua bán ngoại tệ với nhau.

\* Tổ chức khai thác và cung cấp một cách nhanh chóng, kịp thời, chính xác cho toàn bộ hệ thống các tin kinh tế trong nước và ngoài nước, các tin về khách hàng nước ngoài ... có liên quan đến nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ.

\* Tổ chức thường xuyên các lớp tập huấn nghiệp vụ về thanh toán quốc tế và các hội thảo giải đáp những vướng mắc trong thanh toán quốc tế của chi nhánh.

\* NHCT Việt Nam cần có biện pháp cải tiến thông tin để thời gian chuyển bức điện từ chi nhánh sang nước ngoài được nhanh hơn.

\* Hàng năm NHCT Việt Nam cần tổ chức hội nghị tổng kết về hoạt động kinh doanh đối ngoại nhằm tạo điều kiện cho các chi nhánh trao đổi, học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau.

### **3.2. Kiến nghị với NHNN**

#### *3.2.1. Chính sách tỷ giá hối đoái.*

Với ba quyết định số : 64/1999/ QĐ/NHNN7 về việc công bố tỷ giá hối đoái của đồng Việt Nam so với các loại ngoại tệ, quyết định số 65/1999/QĐ/NHNN7 về quy định tỷ giá mua bán ngoại tệ của các tổ chức tín dụng được phép kinh doanh ngoại tệ và quyết định 298/2000/QĐ/NHNN, cơ chế tỷ giá và điều hành tỷ giá của nước ta được thay đổi cơ bản, tỷ giá công bố đã công bố phản ánh một cách khách quan thị trường và quan hệ cung cầu trên thị trường, đồng thời NHNN vẫn thể hiện được vai trò nhất định trong điều kiện thị trường hối đoái nước ta chưa hoàn thiện. Thực tế cho thấy sự thay đổi này đã tạo thuận lợi hơn nhiều cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại các ngân hàng.

Tuy nhiên, để cơ chế trên phát huy có hiệu quả, NHNN cần tập trung hoàn thiện các vấn đề có tính chất then chốt sau đây:

a. củng cố và phát triển TTNTLNH một cách căn bản để phát triển thị trường ngoại hối ở nước ta. TTNTLNH phải hoạt động thông suốt, liên tục, không bị giới hạn bởi thời gian và không gian, số thành viên tham gia thị trường lớn tạo nên sự cạnh tranh lành mạnh và sôi động trên thị trường.

b. Củng cố và phát triển thị trường nội tệ liên ngân hàng với đầy đủ các nghiệp vụ hoạt động của nó.

c. NHNN cần nâng cao dự trữ ngoại tệ tương xứng với nhịp độ tăng trưởng của kim ngạch xuất nhập khẩu, từ đó NHNN đảm bảo được vai trò là

người mua người bán cuối cùng trên TTNTLNH, đủ sức can thiệp vào thị trường khi tỷ giá thị trường có sự biến động ảnh hưởng tới nền kinh tế, cơ cấu dự trữ ngoại tệ cũng được tính toán hợp lý, giảm thiểu sự phụ thuộc vào đồng USD.

### 3.2.2. Chính sách ngoại hối.

a. NHNN cần xây dựng quy chế thông tin, thống kê hệ thống hoá kịp thời số liệu nguồn ngoại tệ ra vào trong nước từ đó có dự báo về quan hệ cung cầu trên thị trường làm căn cứ điều hành tỷ giá và quản lý ngoại hối kịp thời.

b. Các quy định về quản lý ngoại hối hiện hành phải được thực hiện nghiêm chỉnh, có cơ sở nghiêm minh mọi nhu cầu ngoại tệ của nền kinh tế đều phải được thực hiện thông qua hệ thống ngân hàng. NHNN tạo điều kiện cho các loại ngoại tệ tự do song hành với thị trường chính thức, gây ra những bất ổn mà NHNN không kiểm soát được.

### 3.2.3. Đầu tư hiện đại hoá công nghệ ngân hàng

Để có cơ hội theo kịp các nước trong khu vực và thế giới, hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt Nam cần đảm bảo tương đối tốt vai trò mở đường và thúc đẩy các hoạt động kinh tế. Muốn vậy, nhu cầu cần thiết trước mắt phải là thường xuyên đầu tư, nâng cấp công nghệ ngân hàng. Chi phí thực hiện rất cao, nhất là trong lĩnh vực kinh doanh ngoại tệ, NHNN cần kêu gọi sự đầu tư, giúp đỡ của các tổ chức tài chính quốc tế, cùng với sự nỗ lực của mỗi ngân hàng Việt Nam. Để nâng cao công nghệ hoạt động ngân hàng tránh sự tụt hậu đối với thế giới.

### 3.2.4. Một số văn bản liên quan đến kinh doanh ngoại tệ của các NHTM.

#### a. Về kỳ hạn của hợp đồng giao dịch SWAP.

Trong giao dịch SWAP ngoại tệ có hình thức giao dịch trong đó hai bên ngoài việc trao đổi tiền vốn gốc vào thời điểm ký kết hợp đồng và thời điểm kết thúc hợp đồng, hai bên còn trao đổi với nhau lãi suất của đồng tiền mình vay vào thời điểm thời hạn, trong khi SWAP còn có hiệu lực. Với các loại lãi suất thay

đổi hay cố định được trao đổi theo SWAP, NHNN có thể thực hiện sử dụng hình thức này nhằm phòng tránh rủi ro về lãi suất có hiệu quả. Vậy NHNN nên quy định hình thức này vào " Quy chế giao dịch hối đoái " đồng thời không nên quy định thời hạn tối đa của SWAP vì với SWAP có lãi suất cố định thì cần thời hạn tương đối dài.

b. Về hình thức cho vay bằng ngoại tệ tài trợ xuất nhập khẩu : Hiện nay, NHNN không cho phép vay xuất khẩu bằng ngoại tệ. Tuy nhiên, hình thức này rất có lợi dựa vào các lý do sau:

+ Xét về khả năng thu hồi nợ khá đảm bảo nguồn thu ngoại tệ từ xuất khẩu (trong khi cho vay để thanh toán L/C rất khó để tạo nguồn trả nợ lại bằng USD)

+ Hình thức cho này tạo cho khách hàng xuất khẩu có trạng thái ngoại tệ đóng tránh được rủi ro hối đoái. Bởi vì, ngoài USD, khách hàng còn vay ngoại tệ khác như : DEM, JPY, FRF ...

+ Nhà xuất khẩu không chỉ sử dụng nhân công và nhiên liệu trong nước mà có khi phải nhập khẩu một số vật tư, thiết bị từ bên ngoài.

c. Quy định tỷ giá kỳ hạn :

NHNN hiện nay đang quy định cách tính tỷ giá kỳ hạn bằng cách khống chế mức tối đa được phép dựa trên tỷ giá giao ngay, được phép cộng với tỷ lệ % nào đó tùy theo từng kỳ hạn. Với quy định này, NHNN có thể kiểm soát chiều mất giá đồng Việt Nam. Tuy nhiên, tỷ giá kỳ hạn thực chất được tính toán dựa trên cơ sở chênh lệch lãi suất giữa hai đồng tiền và tỷ giá giữa chúng tại thời điểm ký hợp đồng. Nếu một trong hai bên không tham gia sẽ bị thiệt hại, Điều mà không bên nào muốn. Vì vậy, để tiến tới hoàn thiện thị trường hối đoái ở Việt Nam. NHNN nên quy định cách tính tỷ giá kỳ hạn một cách tổng quát dựa trên chênh lệch lãi suất thay vì cách tính có tính hành chính hiện nay.

d. Ngoài ra, NHNN cần nghiên cứu đưa ra những quy định cụ thể hơn về chế độ hoạch toán kế toán mới. Một số nghiệp vụ khác như: Giao dịch tương lai,

giao dịch lựa chọn ... cũng cần được phát triển ngày càng hoàn thiện thị trường hối đoái ở Việt Nam.

Trong nền kinh tế mở các hoạt động liên quan đến một lượng ngoại tệ lớn và nhu cầu mua bán trao đổi ngoại tệ của họ trên thị trường rất đa dạng. Trong khi đó, sự hiểu biết về thực chất cũng như lợi ích của các doanh nghiệp mua bán kỳ hạn hoán đổi còn thấp. Do vậy họ chỉ mua bán ngoại tệ với các NHTM dưới hình thức giao ngay hoặc chuyển khoản. Đây là điều khó khăn đối với ngân hàng trong việc mở rộng các loại hình dịch vụ.

### **3.3. Một số kiến nghị khác.**

**3.3.1.** Việc niêm yết tỷ giá của NHCT Việt Nam hiện nay đang gây trở ngại đối với khu vực Đông Đa nói riêng trong giao dịch với khách hàng. Nhiều khi khách hàng đến giao dịch với chi nhánh vì chưa có tỷ giá nên họ phải chờ đợi, điều này không những tạo tâm lý không tốt cho họ mà còn ảnh hưởng tới công việc kinh doanh của họ. Chính sự hạn chế này đã đẩy họ để quyết định không giao dịch với ngân hàng mà giao dịch trên thị trường tự do. Bên cạnh đó, sự giới hạn này đã hạn chế việc nhận thức và tính nhạy bén của chi nhánh đối với việc tỷ giá lên xuống hàng ngày. Trên thị trường giá USD và các loại ngoại tệ khác thay đổi thường xuyên nếu như không nắm bắt được thực trạng biến động của thị trường thì việc đưa ra quyết định là rất khó khăn. Do đó, đề nghị NHCT Việt Nam xem xét vấn đề này nhằm tạo điều kiện cho các chi nhánh trong việc thanh toán, phân tích và có quyết định đúng đắn. Từ đó góp phần vào thực hiện mục tiêu chung của toàn hệ thống và các chi nhánh NHCT.

#### *3.3.2. Kiểm soát trạng thái ngoại tệ kinh doanh.*

Tuy NHCT Đông Đa không thuộc đối tượng báo cáo theo quyết định số 18/QĐ- NHNN7 nhưng việc kiểm soát trạng thái ngoại tệ đối với chi nhánh không phải là không quan trọng. Trong những năm qua, chi nhánh đã cố gắng thực hiện mục tiêu mua vào bao nhiêu bán hết bấy nhiêu để tránh xuất hiện trạng thái ngoại tệ. Vì vậy, để tiếp tục thực hiện mục tiêu này trong năm thán cuối

cùng của năm 2000 và những năm tiếp theo chi nhánh cần có kế hoạch mua bán sát với nhu cầu để hạn chế trạng thái ngoại tệ tránh tình trạng hình thành trạng thái ngoại tệ theo xu thế dương. chỉ gồm các ngoại tệ xuống giá và trạng thái âm chỉ toàn những ngoại tệ đang lên giá.

### KẾT LUẬN

Cùng với xu thế phát triển và hội nhập của nước ta hiện nay, phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ đang trở thành bức thiết đối với các NHTM Việt Nam. Tiến tới mô hình ngân hàng hiện đại trong thế kỷ mới, đáp ứng được vai trò tiên phong cho các hoạt động kinh tế. Là một lĩnh vực còn rất mới mẻ, kinh doanh ngoại tệ không chỉ đòi hỏi các NHTM Việt Nam phải đầu tư lớn về các thiết bị công nghệ hiện đại mà còn phải có một đội ngũ cán bộ kinh doanh có năng lực, trình độ cao, hiểu biết sâu sắc và tổng hợp về tài chính và tiền tệ. Vì vậy, những nghiên cứu và lý luận về hoạt động này rất cần thiết trong giai đoạn hiện nay

Với mong muốn đóng góp một phần nhỏ bé vào các nghiên cứu đó, bản chuyên đề được hoàn thành với các nội dung cơ bản sau

- + Tổng những kiến thức cơ bản về kinh doanh ngoại tệ của các NHTM, nhất là nghiệp vụ kinh doanh thực hiện và điều kiện thực hiện chúng .
- + Phân tích thực trạng hoạt động này tại NHCT Đồng Đa. Qua đó, đánh giá những kết quả và hạn chế còn tồn tại ở ngân hàng, phân tích những nguyên nhân của nó.



+ Đưa ra các giải pháp kiến nghị với NHCT Đông Đa để góp phần tháo gỡ những hạn chế, khó khăn góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại ngân hàng, đồng thời có những kiến nghị với NHCT Việt Nam, NHNN để hỗ trợ cho việc thực hiện trên tại NHCT Đông Đa

Với những hiểu biết còn hạn chế, em mong được nhiều ý kiến đóng quý báu của các thầy cô và độc giả để chuyên đề có điều kiện bổ sung và hoàn thiện hơn sau này.

Một lần nữa em xin bày tỏ lời cảm ơn chân thành tới thầy giáo hướng dẫn TS: Nguyễn Quang Ninh, người đã tận tình giúp đỡ em trong quá trình viết báo cáo thực tập và làm chuyên đề tốt nghiệp. Xin cảm ơn các anh chị đã giúp đỡ em trong đợt thực tập tại Ngân Hàng Công Thương Đông Đa.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. "Ngân hàng Thương mại" (Edward W. Reed, Ph.D và Edward.K.Gill Ph.D)  
Nhà xuất bản TP.Hồ Chí Minh (1993)
2. "Thương mại và việc xác định tỷ giá trên thị trường hối đoái" (Peter Fischer)  
Văn phòng dự án Đức - Viện Ngân hàng 1993
3. Tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính (Fredenc S. Miskin)
4. Các văn bản pháp luật ngân hàng từ năm 1990 - 2001.
5. Tạp chí Ngân hàng năm 1996 -> 2001
6. Các báo : Thời báo kinh tế Việt Nam, báo Đầu tư năm 1998 -> 2001.
7. Quyết định 196 / QĐ - NH14 của thống đốc ngân hàng nhà nước Việt Nam
8. Quyết định 173 /QĐ - TTg của thủ tướng chính phủ ngày 12/9/1998

9. Báo cáo kinh doanh đối ngoại của ngân hàng Công thương Việt Nam 1995 - 2000
10. Báo cáo thường niên của ngân hàng Công thương Đông Đa 1996 - 2000
11. Tiền và hoạt động ngân hàng. Lê Vinh Danh (Nhà xuất bản chính trị quốc gia)