

PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ PHÁI SINH NGOẠI HỐI TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HUẾ

DEVELOPING FOREIGN EXCHANGE DERIVATIVES AT COMMERCIAL BANKS IN HUE CITY

Trần Thị Khánh Trâm¹

Ngày nhận: 29/5/2018

Ngày nhận bản sửa: 17/7/2018

Ngày đăng: 5/10/2018

Tóm tắt

Việc phát triển sản phẩm phái sinh ngoại hối ngày càng được quan tâm tại các ngân hàng thương mại (NHTM). Dựa trên cơ sở lý luận về nghiệp vụ phái sinh ngoại hối, số liệu được cung cấp tại các chi nhánh ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố Huế trong giai đoạn từ năm 2014 đến năm 2016 và số liệu điều tra, nghiên cứu đã phân tích, đánh giá được thực trạng và xác định các nguyên nhân cản trở việc phát triển nghiệp vụ phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố Huế. Dựa trên kết quả nghiên cứu, một số giải pháp nhằm phát triển nghiệp vụ phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố Huế đã được đề xuất.

Từ khóa: công cụ phái sinh, FXD, ngân hàng thương mại, phái sinh ngoại hối.

Abstract

The development of derivative products is increasingly interested in commercial banks. Based on the theory of foreign exchange derivatives, data will be provided at branches of commercial banks in Hue city for the period from 2014 to 2016 and survey data, the study has analyzed and assessed the situation and identified the reasons that hindered the development of foreign exchange derivatives business in the branches of commercial banks in Hue city. Based on the research results, a number of solutions to develop foreign exchange derivatives at commercial banks in Hue city have been proposed.

Keywords: commercial banks, derivatives, foreign exchange derivatives, FXD.

1. Đặt vấn đề

Ngày 02/10/2015, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ban hành Thông tư số 15/2015/TT - NHNN hướng dẫn giao dịch ngoại tệ trên thị trường ngoại tệ của các tổ chức tín dụng được phép hoạt động ngoại hối. Đây là xu hướng tất yếu, phản ánh sự hội nhập quốc tế và xu hướng tự do hóa thị trường tài chính Việt Nam. Các sản

phẩm phái sinh ngoại hối không còn xa lạ gì với các thị trường phát triển, tuy nhiên, sản phẩm này còn nhiều mới mẻ đối với hầu hết các thành viên tham gia thị trường ở Việt Nam. Hai nghiệp vụ ra đời sớm nhất cũng như được sử dụng phổ biến nhất hiện nay là giao dịch ngoại hối kỳ hạn và giao dịch ngoại hối hoán đổi. Giao dịch ngoại hối quyền chọn ra đời muộn hơn nhưng đang

1 Khoa Tài chính - Ngân hàng, Trường Đại học Kinh tế Huế

từng bước phát triển mạnh mẽ. Giao dịch phái sinh ngoại hối ngày càng mang lại nhiều nguồn lợi nhuận đáng kể cho nhiều NHTM ở Việt Nam, chẳng hạn theo báo cáo kinh doanh 2016 của HSBC Việt Nam công bố vào tháng 4 năm 2017, lãi từ hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng này là 252 tỷ đồng, gồm 142 tỷ đồng từ kinh doanh ngoại hối giao ngay và 110 tỷ đồng từ các hợp đồng phái sinh, tăng gấp 3 lần so với năm 2015. Doanh số giao dịch ngoại hối phái sinh hàng ngày ở Việt Nam vào khoảng 200 – 300 triệu USD/ngày (2015)¹. Con số này được đánh giá là tăng đáng kể so với cùng thời điểm năm 2013 (150 triệu USD/ngày)². Quy mô giao dịch thị trường ngoại hối phái sinh ở Việt Nam từ 2011 – 2015 tăng đáng kể do cơ chế điều chỉnh tỷ giá “thả nổi có quản lý” của Nhà nước. Tuy nhiên, so với thế giới, mức độ phát triển của giao dịch phái sinh ở Việt Nam hoàn toàn chỉ đang

ở giai đoạn đầu, với các công cụ cơ bản chưa có sự khác biệt sản phẩm về loại tiền giao dịch, số lượng ngoại tệ giao dịch, chủ thể ký kết hợp đồng, mức ký quỹ...

Trên địa bàn thành phố Huế, các nghiệp vụ phái sinh ngoại hối vẫn còn sơ khai, kém phát triển thể hiện ở doanh số giao dịch thấp, thậm chí ở một số ngân hàng thương mại mặc dù đã triển khai nghiệp vụ phái sinh ngoại hối nhưng không có giao dịch. Chính vì vậy, việc phát triển nghiệp vụ này tại các ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố Huế là cần thiết. Thông qua nghiên cứu này, nhóm tác giả hy vọng sẽ giải quyết các vấn đề của yêu cầu đặt ra.

2. Tổng quan nghiên cứu, cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

2.1. Tổng quan nghiên cứu

Chandra Thapa, Suman Neupane, Andrew Marshall (2016), các công cụ phái sinh ngoại hối (FXD) là những công cụ quan trọng để phòng ngừa rủi ro ngoại hối và tăng lợi nhuận của danh mục đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, khả năng sử dụng FXD có thể bị hạn chế bởi chi phí giao dịch cao hơn và rủi ro thanh khoản của FXD ở các thị trường hoặc các loại tiền tệ khác nhau giữa các quốc gia. Nhóm tác giả đã sử dụng một tập dữ liệu rộng lớn của 40 quốc gia và một số thông số kỹ thuật thay thế để khảo sát xem rủi ro thanh khoản thị trường của các công cụ phái sinh ngoại hối có liên quan đến quyết định phân bổ danh mục vốn cổ phần đa quốc gia. Nghiên cứu cho thấy rằng các nhà đầu tư có khuynh hướng phân bổ đầu tư vào các nước có thanh khoản FXD cao và có hiệu quả về chi phí để sử dụng FXD, cải cách quy định nhằm phát triển thị trường FXD có thể là một biện pháp chính sách tiềm năng để thu hút cao hơn mức đầu tư danh mục cổ phiếu đầu tư nước ngoài.

Lee C.Adkins, David A.Carter, and W. Gary Simpson (2007), nghiên cứu kiểm tra tác động của bồi thường quản lý và quyền sở hữu đối với việc sử dụng các công cụ phái sinh ngoại hối của các công ty nắm giữ ngân hàng tại Mỹ. Nghiên cứu điều tra thực nghiệm với mẫu là 252 công ty lớn nắm giữ ngân hàng tại Mỹ, sử dụng mô hình kinh tế lượng để tách quyết định liệu có nên sử dụng các FXD từ quyết định mức độ chúng được sử dụng rộng rãi như thế nào. Kết quả cho thấy rằng bồi thường quản lý và quyền sở hữu là những yếu tố quan trọng trong các quyết định bảo hiểm rủi ro của các công ty ngân hàng, quyền sở hữu đối với việc sử dụng FXD khuyến khích các nhà quản lý các công ty lớn để phòng ngừa rủi ro.

¹ <http://vneconomy.vn/tai-chinh/mo-thi-truong-phai-sinh-ty-gia-cho-ngoai-hoi-them-sinh-dong-2016010608472720.htm>

² Đinh Thị Thanh Long (2014), Thực trạng giao dịch ngoại hối phái sinh ở Việt Nam, Tạp chí Khoa học & Đào tạo ngân hàng, số 151 - tháng 12/2014

Stephen D. Makar, Stephen P. Huffman (2001), nghiên cứu này xem xét về công cụ phái sinh ngoại hối, thay đổi tỷ giá và giá trị của công ty: việc sử dụng các công cụ tài chính ngắn hạn của các công ty đa quốc gia Mỹ để quản trị rủi ro tiền tệ. Nghiên cứu cho thấy những thay đổi tỷ giá ở nước ngoài liên quan đến việc sử dụng công cụ phái sinh ngoại hối ngắn hạn có ảnh hưởng đến giá trị của các công ty đa quốc gia Mỹ. Sự thay đổi tỷ giá góp phần giải thích lợi ích bất thường của người sử dụng FXD thấp, bất kể quy mô công ty hay mức độ tham gia của nước ngoài.

Chris Adcock, Xiuping Hua, Khelifa Mazouz & Shuxing Yin (2014), nghiên cứu này khảo sát tác động của các hoạt động phái sinh của các ngân hàng Trung Quốc có ảnh hưởng đến lãi suất và thay đổi lãi suất. Dữ liệu nghiên cứu là tỷ giá hối đoái và tỷ lệ lãi suất cho 16 ngân hàng Trung Quốc được liệt kê trong thời gian từ tháng 1 năm 2005 đến tháng 12 năm 2012. Kết quả cho thấy rằng các ngân hàng Trung Quốc đang phải đối mặt với biến động tỷ giá hối đoái và lãi suất không phải là không đổi theo thời gian. Mô hình đa biến dựa trên GARCH với các thông số thay đổi theo thời gian, tất cả các ngân hàng mẫu đều có ít nhất là một lần quan trọng hàng năm tiếp xúc với thay đổi tỷ giá hối đoái và lãi suất. Nhóm tác giả thấy rằng việc sử dụng các công cụ tài chính phái sinh làm giảm rủi ro về ngoại hối của các ngân hàng nhưng không ảnh hưởng đến rủi ro lãi suất; các sản phẩm phái sinh có thể được sử dụng như một phần của hệ thống quản lý rủi ro của các ngân hàng, do đó giúp ổn định hệ thống ngân hàng.

Nguyễn Phước Kinh Kha (2015), luận án đã trình bày tổng thể các điều kiện để phát triển giao dịch phái sinh hàng hóa tại Việt Nam, thực trạng hoạt động các sàn giao dịch hàng hóa tại

Việt Nam, khảo sát nhà cung cấp sản phẩm phái sinh hàng hóa và phía có nhu cầu cũng như các chuyên gia. Luận án đã đề xuất được các giải pháp toàn diện để phát triển giao dịch phái sinh hàng hóa phi tài chính tại Việt Nam.

Ngô Thị Thùy Linh (2015), nghiên cứu phân tích thực trạng sử dụng công cụ tài chính phái sinh ở Việt Nam trong phòng ngừa rủi ro, chỉ ra được các nguyên nhân cản trở việc sử dụng sản phẩm phái sinh từ phía các doanh nghiệp, từ đó đề xuất các giải pháp có tính khả thi.

Đinh Thị Thanh Long (2013), trình bày bức tranh toàn cảnh phân tích thực trạng giao dịch ngoại hối phái sinh ở Việt Nam, nhưng tìm ra được các nguyên nhân, do đó chưa đề xuất được các giải pháp cụ thể để phát triển giao dịch ngoại hối phái sinh ở Việt Nam.

Nguyễn Thị Loan (2013) đã đánh giá thực tế về sự phát triển các công cụ tài chính phái sinh tiền tệ tại các NHTM Việt Nam, từ đó đề xuất được các biện pháp cụ thể góp phần thúc đẩy sự phát triển của các công cụ này tại Việt Nam.

Tổng quan về tình hình nghiên cứu trong và ngoài nước cho thấy đã có không ít đề tài nghiên cứu về công cụ phái sinh và phái sinh ngoại hối, tuy nhiên đây là một vấn đề lớn và khá mới mẻ nên các nghiên cứu trên chỉ đi vào nghiên cứu tổng thể về công cụ phái sinh và phái sinh ngoại hối nói chung. Đặc biệt, cho đến nay, trên địa bàn thành phố Huế chưa từng có công trình khoa học nào nghiên cứu cụ thể và đầy đủ về việc phát triển nghiệp vụ phái sinh ngoại hối. Do đó, việc nghiên cứu đề tài này là cần thiết và rất có ý nghĩa về mặt thực tiễn.

2.2. Cơ sở lý thuyết

Theo Don M. Chance và Robert Brooks trong “An introduction to derivatives and risk management”, tất cả các công cụ phái sinh đều dựa trên thành quả ngẫu nhiên của một tài sản nào đó. Điều này lý giải tại sao sử dụng thuật

ngữ phái sinh là thích hợp. Công cụ phái sinh chuyển hóa giá trị của mình từ thành quả của một tài sản khác. Tài sản khác này thường được xem là tài sản cơ sở. Ví dụ, tài sản cơ sở có thể là cổ phiếu, trái phiếu, tiền, hàng hóa,...

Công cụ phái sinh ngoại hối là một công cụ tài chính, bắt nguồn từ một tài sản cơ sở (ngoại hối) đã có từ trước đó. Các công cụ phái sinh ngoại hối gồm: hợp đồng ngoại hối kỳ hạn, hợp đồng ngoại hối hoán đổi, hợp đồng ngoại hối hoán đổi, hợp đồng ngoại hối quyền chọn và hợp đồng ngoại hối tương lai.

Các nghiệp vụ phái sinh ngoại hối tại ngân hàng thương mại:

- Nghiệp vụ hối đoái có kỳ hạn (Forward Operation): là nghiệp vụ trong đó hai bên cam kết mua, bán với nhau một khoản ngoại tệ nhất định theo một mức tỷ giá được xác định ngay khi hợp đồng được ký kết, song việc chuyển giao ngoại tệ sẽ được thực hiện vào một thời điểm trong tương lai đã được xác định trước.

- Nghiệp vụ hoán đổi (Swaps Operation): bao gồm hoán đổi tiền tệ và hoán đổi lãi suất.

Giao dịch hoán đổi tiền tệ (hay giao dịch hoán đổi ngoại hối) là sự kết hợp của một giao dịch trao ngay với một giao dịch kỳ hạn – đổi một lượng cố định ngoại tệ này lấy một lượng biến đổi ngoại tệ khác trong thời gian xác định bằng cách cùng một lúc ký hai hợp đồng: một hợp đồng ký mua – bán giao ngay và một hợp đồng bán – mua kỳ hạn tương ứng.

Giao dịch hoán đổi lãi suất là một thỏa thuận trao đổi tiền lãi dựa trên khoản vốn gốc cho một khoản thời gian nhất định. Đây là công cụ phái sinh phổ biến nhất để quản lý rủi ro lãi suất.

- Nghiệp vụ quyền chọn (Options operation): là một công cụ tài chính mà cho phép người mua có quyền, nhưng không bắt buộc, được mua (call) hay bán (put) một số lượng tiền tệ ở

một mức giá và thời hạn được xác định trước.

- Nghiệp vụ tương lai (Futures operation): là một thỏa thuận mua bán một số lượng ngoại tệ nhất định theo tỷ giá cố định tại một thời điểm cố định được xác định bởi trung tâm giao dịch.

Dựa trên khái niệm phát triển của phép biện chứng duy vật và đồng quan điểm của Bùi Thụy Nam (2010) có thể hiểu: “Phát triển nghiệp vụ phái sinh ngoại hối tại các ngân hàng thương mại chính là quá trình đưa dần những công cụ phái sinh ngoại hối vào giao dịch tại các ngân hàng thương mại nhằm phòng ngừa rủi ro, tìm kiếm lợi nhuận cho các nhà đầu tư; song hành với việc đưa công cụ phái sinh ngoại hối vào giao dịch đó là việc tăng cường quy mô giao dịch thông qua số lượng hợp đồng giao dịch, giá trị hợp đồng, số lượng thành viên tham gia vào các giao dịch phái sinh ngoại hối tại các ngân hàng thương mại tăng lên,... Trên cơ sở đó cũng tạo điều kiện đa dạng hóa sản phẩm của các NHTM đáp ứng nhu cầu đầu tư của xã hội, của nền kinh tế”.

Nghiên cứu này sẽ tập trung tìm hiểu các nguyên nhân cản trở việc phát triển nghiệp vụ phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn thành phố Huế dựa trên các nghiên cứu của tác giả Nguyễn Phước Kinh Kha và Ngô Thị Thùy Linh, để từ đó đề xuất các giải pháp cho việc phát triển sản phẩm phái sinh ngoại hối trên địa bàn thành phố Huế.

Về phía nhà cung cấp dịch vụ phái sinh ngoại hối, các nhóm nguyên nhân cản trở việc phát triển sản phẩm phái sinh mà tác giả Nguyễn Phước Kinh Kha đã khảo sát từ phía các nhà cung cấp giao dịch phái sinh đó là: “Cơ sở pháp lý chưa đảm bảo giao dịch, sản phẩm phái sinh chưa có lợi cho người tham gia, trình độ hiểu biết về hoạt động phái sinh còn kém, không có nhu cầu về sản phẩm phái sinh, khó tham gia

giao dịch”. Về phía khách hàng, các nguyên nhân được xác định cản trở việc phát triển sản phẩm phái sinh từ phía các doanh nghiệp ở Việt Nam trong nghiên cứu của tác giả Ngô Thị Thùy Linh đó là: “Doanh nghiệp chưa am hiểu; biến động lãi suất, tỷ giá không đủ lớn; tâm lý ngại trách nhiệm; doanh nghiệp chưa nhận thức đầy đủ về sản phẩm phái sinh; sản phẩm không đáp ứng nhu cầu; quy định hoạch toán thuế bất lợi; pháp lý chưa rõ ràng”.

Kế thừa các nghiên cứu trong và ngoài nước, hai mẫu bảng hỏi được thiết kế riêng, phù hợp với 2 nhóm đối tượng trên, bao gồm nhiều câu hỏi nhỏ và câu hỏi mở, tập trung khai thác thông tin nhằm xác định đâu là các nguyên nhân cản trở và thúc đẩy đối với việc phát triển nghiệp vụ phái sinh ngoại hối tại các NHTM ở thành phố Huế.

2.3. Phương pháp nghiên cứu

Cách tiếp cận: Nghiên cứu này tập trung vào việc thu thập và khai thác ý kiến đánh giá từ các đối tượng liên quan đến nghiệp vụ phái sinh ngoại hối tại các ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố Huế.

Phương pháp nghiên cứu:

- Số liệu thứ cấp: số liệu được thu thập từ các nguồn đáng tin cậy như báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của các chi nhánh ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố Huế, bài đăng tạp chí, các nghiên cứu của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước liên quan đến việc phát triển nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại các ngân hàng thương mại.

- Số liệu sơ cấp: được thu thập bằng phương pháp chọn mẫu thuận tiện với 2 mẫu điều tra:

Mẫu 1: Điều tra cán bộ ngân hàng chịu trách nhiệm mảng nghiệp vụ phái sinh ngoại hối hoặc có biết đến nghiệp vụ này tại các chi nhánh ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố Huế.

Mẫu 2: Điều tra khách hàng là các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Huế. Đối tượng điều tra được xác định theo phương pháp ngẫu nhiên thuận tiện.

- Sử dụng các phương pháp nghiên cứu truyền thống như phương pháp thống kê mô tả, phương pháp phân tích - tổng hợp, phương pháp đối chiếu - so sánh để phân tích, đánh giá thực trạng phát triển nghiệp vụ phái sinh ngoại hối nhằm đề xuất các giải pháp có tính khả thi giúp phát triển các giao dịch phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn thành phố Huế.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

3.1. Thực trạng phát triển nghiệp vụ phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn thành phố Huế

- Về công cụ giao dịch

Hiện nay, các chi nhánh NHTM trên địa bàn thành phố Huế đã triển khai các sản phẩm phái sinh theo sự điều hành của Hội sở chính. Các sản phẩm phái sinh đang áp dụng tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn bao gồm các công cụ phái sinh cơ bản: hợp đồng kỳ hạn, hoán đổi và quyền chọn.

Các sản phẩm phái sinh ngoại hối chưa có sự khác biệt sản phẩm về loại tiền giao dịch, số lượng ngoại tệ giao dịch, chủ thể ký kết hợp đồng, mức ký quỹ thực hiện hợp đồng,... Sự khác biệt chủ yếu là số lượng ngoại tệ giao dịch tối thiểu trong hợp đồng quyền chọn tiền tệ.

Bảng 1. Một số quy định về công cụ phái sinh ngoại hối đang áp dụng tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn thành phố Huế tính đến 31/12/2016

Tiêu chí	Kỳ hạn	Hoán đổi	Quyền chọn
Khách hàng	- Doanh nghiệp - Doanh nghiệp và cá nhân: (Eximbank, ACB, Sacombank, Maritimebank)	Doanh nghiệp	- Doanh nghiệp - Doanh nghiệp và cá nhân: (Eximbank, ACB, Sacombank, Maritimebank)
Loại tiền giao dịch	7 ngoại tệ mạnh AUD, GBP, JPY, CAD, EUR, CHF, USD với VND		7 ngoại tệ mạnh AUD, GBP, JPY, CAD, EUR, CHF, USD. Không bao gồm quyền chọn giữa USD và VND
Số lượng ngoại tệ giao dịch	Không quy định		Giá trị hợp đồng tối thiểu là 100.000 USD (Eximbank); 50.000 USD (Maritime Bank, ACB); tương đương 10.000 USD hoặc 100 triệu VND (Techcombank)
Thời hạn hợp đồng	Từ 3 đến 365 ngày		
Mức ký quỹ	- Từ 0 - 10% trị giá hợp đồng - Tính theo tỷ lệ % trị giá hợp đồng (Sacombank)		- Tính theo tỷ lệ % trị giá hợp đồng

Nguồn: Các chi nhánh NHTM ở Huế

Các sản phẩm phái sinh ngoại hối đang áp dụng ở các ngân hàng đang ở giai đoạn đầu, chưa có tính phức tạp. Các chi nhánh chủ yếu sử dụng sản phẩm phái sinh ngoại hối để làm quen với sản phẩm, học hỏi kinh nghiệm, vừa kiếm lời chút ít bởi nền kinh tế của tỉnh kém sôi động, hoạt động xuất nhập khẩu chưa phát triển so với các tỉnh thành khác.

- Về doanh số giao dịch phái sinh ngoại hối
Mặc dù tất cả các chi nhánh NHTM ở thành phố Huế đều có sản phẩm phái sinh ngoại hối, tuy nhiên hầu hết các ngân hàng đều không có phát sinh giao dịch, chỉ trừ một vài ngân hàng như: Vietcombank Huế, ACB Huế và Maritimebank Huế.

Bảng 2. Doanh số giao dịch phái sinh ngoại hối của các chi nhánh NHTM trên địa bàn thành phố Huế giai đoạn 2014 – 2016

Đơn vị tính: nghìn USD

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	2015/2014		2016/2015	
				+/-	%	+/-	%
Vietcombank Huế	2.950	2.800	3.000	150	-5,08	200	7,14
Maritimebank Huế	1.750	2.600	3.100	850	48,57	500	19,23
ACB Huế	950	1.200	1.100	250	26,32	-100	8,33

Nguồn: Các chi nhánh NHTM ở Huế

Doanh số giao dịch phái sinh ngoại hối tại Maritimebank tăng dần qua các năm, tuy nhiên về tốc độ tăng trưởng thì lại giảm, trong khi đó Vietcombank Huế và ACB Huế tăng giảm qua các năm, riêng ACB Huế đang có xu hướng giảm trở lại. Năm 2016, Maritimebank vươn lên vị trí dẫn đầu về doanh số giao dịch phái sinh ngoại hối. Nhìn chung, hoạt động phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh NHTM ở Huế đang kém phát triển, tổng doanh số giao dịch phái sinh ngoại hối chưa đến 7% tổng doanh số giao dịch ngoại tệ (theo chi nhánh NHNN Huế).

3.2. Khảo sát các nhân viên ngân hàng

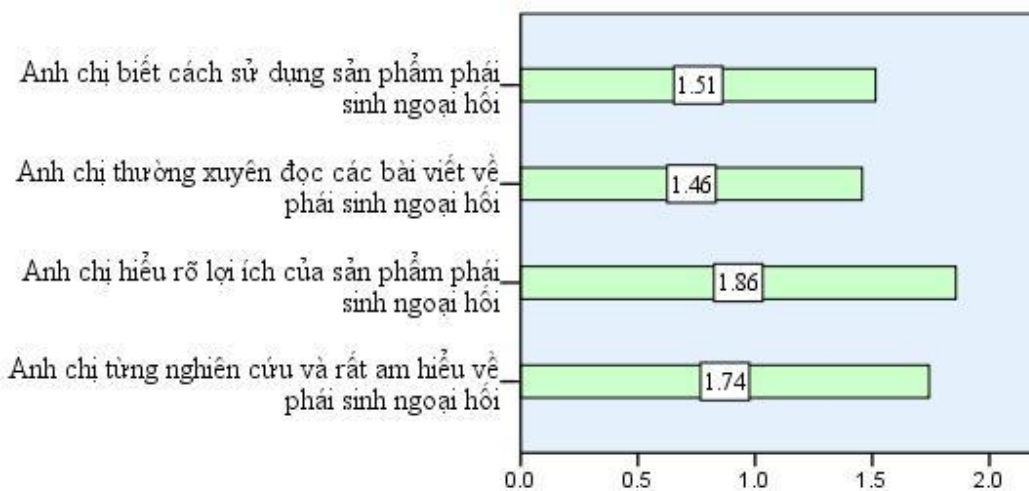
Nhóm tác giả đã tiến hành khảo sát các chi nhánh NHTM trên địa bàn thành phố Huế và đã thu về được 41 phiếu trả lời trong đó có 35 phiếu hợp lệ. Bằng phương pháp thống kê mô tả giá trị trung bình (mean) của các nhân tố nhằm mục tiêu cuối cùng tìm hiểu xem nhân tố nào cản trở việc phát triển nghiệp vụ phái sinh ngoại hối, đồng thời có căn cứ để đề xuất một số giải pháp mang tính khả thi.

Theo thống kê, đa số nhân viên được hỏi đều làm việc khá lâu năm trong ngân hàng, thời gian làm việc trên 5 năm chiếm hơn 55% số phiếu được hỏi, về trình độ học vấn của

nhân viên được hỏi chủ yếu là trình độ đại học (60%) và trên đại học (37,14%). Nhìn chung, nhóm nhân viên này thường là những người có trình độ, kinh nghiệm làm việc, từ đó có thể đưa ra các ý kiến đánh giá phù hợp và có tính tin cậy cao.

Mặc dù đối tượng điều tra là các nhân viên ngân hàng chịu trách nhiệm mảng nghiệp vụ phái sinh ngoại hối hoặc có biết đến nghiệp vụ này, nhưng trên địa bàn chỉ có một số ít thực sự am hiểu về nghiệp vụ này. Thống kê về mức độ hiểu biết về sản phẩm phái sinh ngoại hối của nhân viên ngân hàng thì giá trị trung bình đều dưới 2,34 cho thấy hầu hết các nhân viên ngân hàng vẫn chưa am hiểu về sản phẩm phái sinh ngoại hối, chưa hiểu rõ lợi ích cũng như cách sử dụng sản phẩm phái sinh ngoại hối, điều này ảnh hưởng rất lớn đến việc quảng bá sản phẩm đến với khách hàng. Đồng thời cũng cho thấy các ngân hàng chưa thật sự quan tâm và đầu tư đúng mức để triển khai có hiệu quả các công cụ phái sinh ngoại hối. Để phát triển nghiệp vụ phái sinh ngoại hối, việc đào tạo về sản phẩm một cách bài bản, thường xuyên cho các nhân viên, cán bộ trong ngân hàng là điều hết sức cần thiết.

Hình 1. Mức độ hiểu biết về sản phẩm phái sinh ngoại hối của ngân hàng



Nguồn: Kết quả xử lý số liệu điều tra

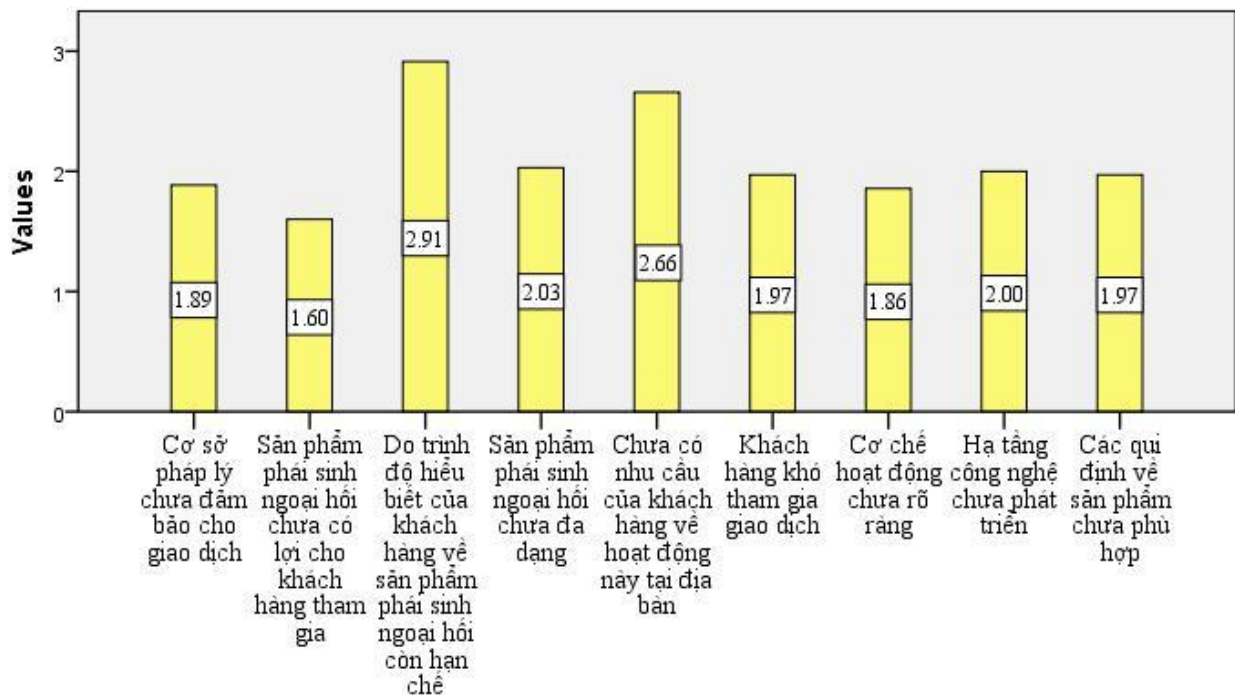
Về các nguyên nhân cản trở việc phát triển sản phẩm phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh ngân hàng thương mại ở thành phố Huế

Theo phân tích trên, hầu hết ý kiến cho rằng sản phẩm phái sinh ngoại hối chưa thu hút được nhiều người tham gia. Điều này được lý giải phần nào thông qua việc phân tích nguyên nhân

cản trở việc phát triển phái sinh ngoại hối tại thành phố Huế.

Hình 2 cho thấy nguyên nhân hàng đầu cản trở việc phát triển sản phẩm phái sinh ngoại hối tại ngân hàng theo khảo sát chính là do trình độ hiểu biết của khách hàng về sản phẩm phái sinh ngoại hối còn hạn chế (với mean 2,91) và chưa có nhu cầu của khách hàng về hoạt động này tại địa bàn (với mean 2,66).

Hình 2. Các nguyên nhân cản trở việc phát triển sản phẩm phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn thành phố Huế



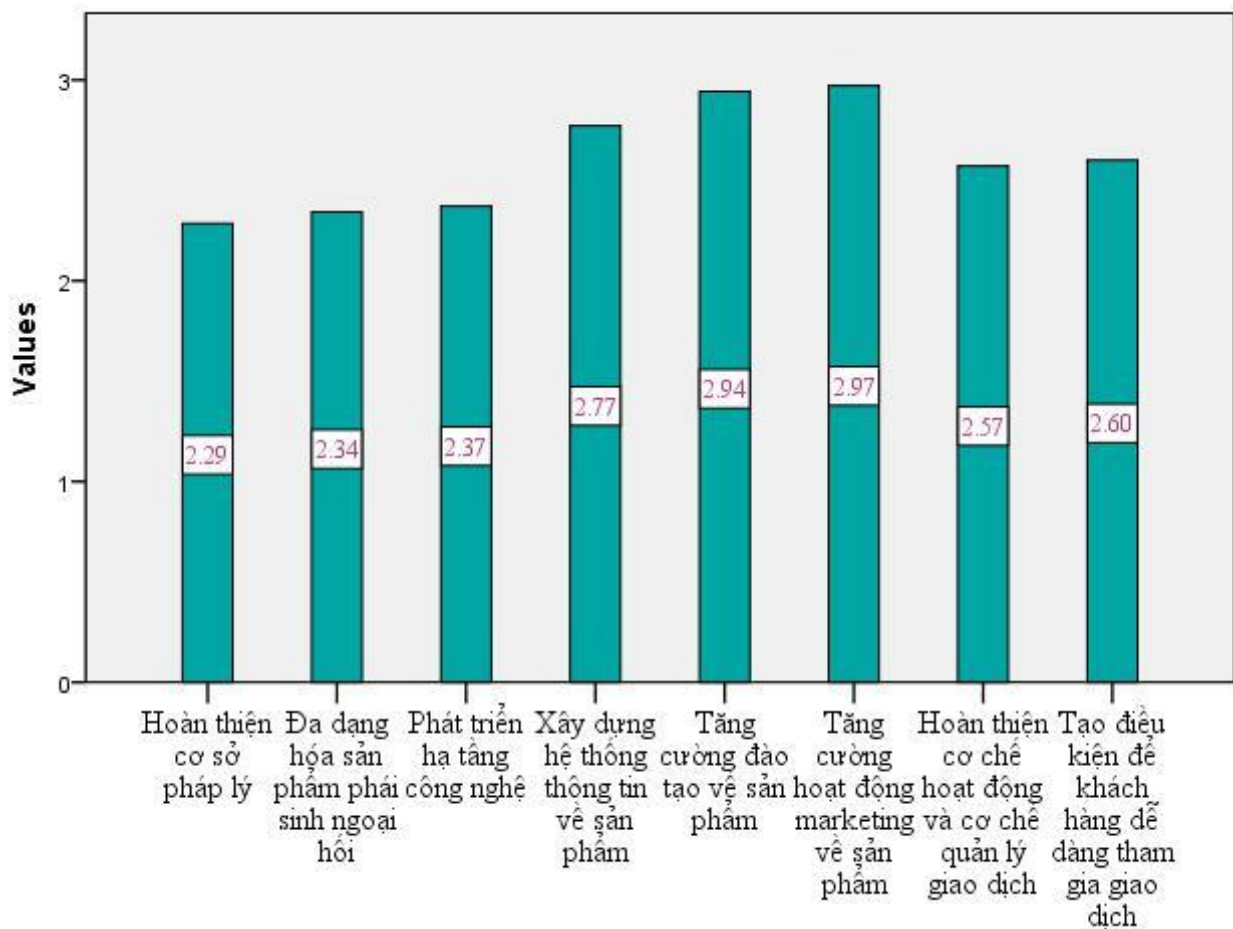
Hầu hết ý kiến đều không đồng ý sản phẩm phái sinh ngoại hối chưa có lợi cho khách hàng tham gia (với mean 1,60). Như vậy, sản phẩm phái sinh ngoại hối về cơ bản đã có lợi cho khách hàng tham gia vậy làm sao để thu hút khách hàng tiềm năng, điều này đòi hỏi phía cung phải xác định rõ đối tượng khách hàng và có các biện pháp quảng bá, thu hút khách hàng.

Về mức độ đồng ý của nhân viên ngân hàng với những đề xuất nhằm phát triển sản phẩm phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn.

Nguồn: Kết quả xử lý số liệu điều tra

Thông qua việc phỏng vấn, lấy ý kiến chuyên gia và tổng hợp kết quả các nghiên cứu trước, nhóm tác giả đã tập hợp các đề xuất nhằm phát triển các sản phẩm phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn. Qua khảo sát ý kiến các nhân viên ngân hàng trực tiếp tham gia mảng phái sinh ngoại hối và có liên quan hoặc biết đến sản phẩm này, hầu hết đều đồng ý với 7 đề xuất mà nghiên cứu đã đề ra với mean đều đạt trên 2,34, chỉ duy nhất việc hoàn thiện cơ sở pháp lý lại ít được đồng ý hơn cả với mean chỉ đạt 2,29.

Hình 3. Mức độ đồng ý với những đề xuất nhằm phát triển sản phẩm phái sinh ngoại hối tại ngân hàng



Nguồn: Kết quả xử lý số liệu điều tra

Qua khảo sát, có thể thấy có 2 đề xuất được đồng ý nhất của nhân viên ngân hàng đồng ý để phát triển sản phẩm phái sinh ngoại hối tại ngân hàng là tăng cường hoạt động marketing về sản phẩm (mean 2,97) và tăng cường đào tạo về sản phẩm (mean 2,94), các chi nhánh nên lưu ý để triển khai thực hiện.

3.3. Khảo sát khách hàng

Nhóm tác giả tiến hành khảo sát các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh liên quan đến ngoại hối trên địa bàn thành phố Huế và thu được 25 phiếu hợp lệ, với 64% (tương ứng với 16 doanh nghiệp) thuộc lĩnh vực thương mại dịch vụ, 28% kinh doanh xuất nhập khẩu và 8%

còn lại hoạt động trong lĩnh vực nông lâm thủy sản, có 24 doanh nghiệp (tức 96%) trả lời hoạt động của họ có liên quan đến ngoại hối. Mặc dù gần 100% số doanh nghiệp được điều tra đều hoạt động có liên quan đến ngoại hối nhưng khi được hỏi về rủi ro tỷ giá thì chỉ có 12 doanh nghiệp (48%) trả lời rằng họ nhận thức được rủi ro tỷ giá thực sự, trong khi đó có 44% doanh nghiệp không quan tâm và có 8% doanh nghiệp còn chưa từng biết đến loại rủi ro này, điều này cho thấy các doanh nghiệp trên địa bàn vẫn chưa thấy được tầm quan trọng của việc bảo hiểm rủi ro tỷ giá trong kinh doanh ngoại hối.

Bảng 3. Nhân tố thúc đẩy doanh nghiệp sử dụng sản phẩm phái sinh ngoại hối

Điều kiện sử dụng sản phẩm phái sinh ngoại hối	Trả lời		Tỷ trọng trong mẫu
	%		
Tổ chức hội thảo, hội nghị giới thiệu sản phẩm	17	28.8%	77.3%
Doanh nghiệp có được sự lựa chọn tỷ giá mong muốn	9	15.3%	40.9%
Giảm mức ký quỹ/phí	15	25.4%	68.2%
Nhân viên ngân hàng tư vấn	18	30.5%	81.8%
Tổng	59	100.0%	268.2%

Nguồn: Kết quả tổng hợp từ xử lý SPSS

Qua Bảng 3 cho thấy, muốn doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận và sử dụng các sản phẩm phái sinh ngoại hối thì có đến 18 doanh nghiệp (tương ứng chiếm 81,8% doanh nghiệp) cho là họ cần nhân viên ngân hàng tư vấn nhiều hơn nữa. Điều này là dễ hiểu bởi vì các sản phẩm này thực sự phức tạp và doanh nghiệp không thể sử dụng khi mà họ chưa am hiểu về nó. Do đó, các ngân hàng cần chú trọng hơn nữa vấn đề này khi giới thiệu sản phẩm đến cho các doanh nghiệp trên địa bàn. Nhân tố thứ hai được các doanh nghiệp đánh giá là cần ngân hàng thực hiện đó là tổ chức các hội thảo, hội nghị để giới thiệu sản phẩm này (có 17 doanh nghiệp

yêu cầu chiếm 77,3%). Hiện nay, với xu hướng hội nhập sâu vào thương mại thế giới thì các doanh nghiệp cũng hết sức năng động trong kinh doanh, ngân hàng là người luôn sát cánh cùng doanh nghiệp trong nhiều hoạt động nên rất cần những hội thảo như vậy để giúp doanh nghiệp tự tin hơn khi hội nhập. Ngoài ra, một số doanh nghiệp cũng yêu cầu được giảm mức ký quỹ và phí khi thực hiện các giao dịch này để tiết giảm chi phí cho họ (68,2% doanh nghiệp). Cũng từ kết quả cho thấy việc được lựa chọn tỷ giá mong muốn cũng được các doanh nghiệp khá quan tâm nhưng không đáng kể.

Bảng 4. Các nguyên nhân cản trở doanh nghiệp sử dụng sản phẩm phái sinh ngoại hối

Nguyên nhân	Giá trị
Biến động lãi suất, tỷ giá không đủ lớn	20
Tâm lý ngại trách nhiệm	9
Doanh nghiệp chưa nhận thức đủ về sản phẩm	22
Sản phẩm không đáp ứng nhu cầu	6
Quy định pháp lý chưa rõ ràng	5
Quy định hạch toán thuế bất lợi cho doanh nghiệp	5
Thiếu dịch vụ hỗ trợ từ phía ngân hàng	21
Chưa có nhu cầu bảo hiểm biến động tỷ giá	6
Sản phẩm quá phức tạp, khó tham gia	16
Lý do khác	0

Nguồn: Kết quả tổng hợp từ xử lý SPSS

Bảng 4 cho thấy nguyên nhân được lựa chọn nhiều nhất là “Doanh nghiệp chưa nhận thức đủ về sản phẩm” (22 doanh nghiệp) và “Thiếu dịch vụ hỗ trợ từ phía ngân hàng” được 21 doanh nghiệp lựa chọn. 20 doanh nghiệp cho rằng “Biến động lãi suất, tỷ giá không đủ lớn”. 16 doanh nghiệp cho rằng “Sản phẩm quá phức tạp, khó tham gia”. Các nguyên nhân còn lại không được lựa chọn nhiều, chứng tỏ các nguyên nhân nói trên có ảnh hưởng nhiều nhất đến việc sử dụng sản phẩm phái sinh ngoại hối của các doanh nghiệp trên địa bàn.

Như vậy, một số kết quả đạt được trong việc triển khai các công cụ tài chính tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn thành phố Huế như: tổng doanh số giao dịch phái sinh ngoại hối có xu hướng tăng dần qua các năm từ 2014 đến 2016, có nhiều loại sản phẩm phái sinh được đưa vào triển khai áp dụng với mức ký quỹ và phí hợp lý, sản phẩm phái sinh đã góp phần bảo hiểm rủi ro tỷ giá và giúp nhà đầu tư tìm kiếm lợi nhuận. Bên cạnh đó, thực trạng phát triển sản phẩm này tại địa bàn vẫn còn gặp không ít trở ngại, bất cập, cản trở sự phát triển của nó trên địa bàn đó là:

- Các giao dịch mua bán ngoại tệ tại các chi nhánh đều chủ yếu là giao dịch giao ngay, còn giao dịch phái sinh chỉ chiếm một tỷ trọng rất nhỏ (chưa đến 7% tổng giao dịch).

- Các sản phẩm phái sinh ngoại hối mới ở giai đoạn ban đầu, còn giản đơn, hơn nữa, các quy định chặt chẽ của NHNN, các sản phẩm ngoại hối phái sinh chưa có sự khác biệt sản phẩm về loại tiền giao dịch, số lượng ngoại tệ giao dịch, chủ thể ký kết hợp đồng, mức ký quỹ thực hiện hợp đồng,... Sự khác biệt chủ yếu là

số lượng ngoại tệ giao dịch tối thiểu trong hợp đồng quyền chọn tiền tệ.

- Việc hoạch định tỷ giá, mức ký quỹ, phí,... điều do Hội sở chính của từng NHTM đảm nhận, chi nhánh chỉ thực hiện theo và hầu hết không tự điều chỉnh được.

- Phần lớn các chi nhánh đều chưa quan tâm và đầu tư đúng mức để triển khai có hiệu quả các công cụ phái sinh ngoại hối nên chưa thu hút được khách hàng tham gia.

- Hầu hết nhân viên ngân hàng và khách hàng đều chưa có sự am hiểu về nghiệp vụ phái sinh ngoại hối, chưa biết cách thức giao dịch.

4. Kết luận

Tóm lại, giao dịch phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn thành phố Huế mới chỉ ở giai đoạn sơ khai, đơn giản nhất. Từ kết quả phân tích và thảo luận ở trên, nhóm tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển nghiệp vụ phái sinh ngoại hối tại các chi nhánh NHTM trên địa bàn như sau:

- Tăng cường hoạt động marketing quảng bá về sản phẩm phái sinh ngoại hối, không chỉ hướng đến khách hàng doanh nghiệp mà cả khách hàng cá nhân có nhu cầu đầu cơ tìm kiếm lợi nhuận.

- Tăng cường đào tạo về sản phẩm phái sinh ngoại hối cho cả phía các nhân viên tại ngân hàng và cả khách hàng.

- Xây dựng hệ thống thông tin về sản phẩm.

- Tạo điều kiện để khách hàng dễ dàng tham gia giao dịch.

- Hoàn thiện cơ chế hoạt động và cơ chế giao dịch

- Phát triển hạ tầng công nghệ.

- Đa dạng hóa sản phẩm phái sinh ngoại hối, tạo nhiều tiện ích hấp dẫn cho khách hàng.

Tài liệu tham khảo**Tiếng Anh:**

Chandra Thapa, Suman Neupane, Andrew Marshall (2016), *Market liquidity risks of foreign exchange derivatives and cross-country equity portfolio allocations*, J. of Multi. Fin. Manag. 34 (2016) 46–64.

Chris Adcock, Xiuping Hua, Khelifa Mazouz & Shuxing Yin (2014), *Derivative activities and Chinese banks' exposures to exchange rate and interest rate movements*, The European Journal of Finance.

Don M.Chance, Robert Brooks *Anintroduction to Derivatives and Risk management*, 9th edition, 2013, South-Western, Cengage Learning.

Lee C.Adkins, David A.Carter, and W. Gary Simpson (2007), *Managerial incentives and the use of foreign-exchange derivatives by banks*, The Journal of Financial ressearch, vol.30.No.3, pages 399-413, fall 2007.

Stephen D. Makar, Stephen P. Huffman, *Foreign exchange derivatives, exchange rate changes, and the value of the firm: U.S. multinationals' use of shortterm financial instruments to manage currency risk*, Journal of Economics and Business 53 (2001) 421–437

Tiếng Việt:

Đinh Thị Thanh Long (2014), *Thực trạng giao dịch ngoại hối phái sinh ở Việt Nam*, Tạp chí Khoa học & Đào tạo ngân hàng, số 151 - tháng 12/2014.

Báo cáo kết quả kinh doanh của các Chi nhánh ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố Huế qua 3 năm từ 2014 đến 2016.

Bùi Thụy Nam (2010), *Phát triển công cụ phái sinh trên thị trường chứng khoán Việt Nam*, Đại học Đà Nẵng.

Ngô Thị Thùy Linh (2015), *Thực trạng sử dụng công cụ tài chính phái sinh ở Việt Nam trong phòng ngừa rủi ro*, Khoa Kinh tế

Nguyễn Phước Kinh Kha (2015), *Phát triển giao dịch phái sinh hàng hóa phi tài chính tại Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Trường Đại học Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh.

Nguyễn Thị Loan (2013), *Phát triển công cụ tài chính phái sinh tiền tệ tại các ngân hàng thương mại Việt Nam*, Tạp chí Khoa học & Đào tạo ngân hàng