

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN THỊ NGỌC HẰNG

**MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT
TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KONTUM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

**2012 | PDF | 125 Pages
buihuuhanh@gmail.com**

Đà Nẵng - Năm 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN THỊ NGỌC HẰNG

**MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI
NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT
TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KONTUM**

Chuyên ngành: Tài chính và Ngân hàng

Mã số: 60.34.20

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

**2012 | PDF | 125 Pages
buihuuhanh@gmail.com**

Người hướng dẫn khoa học: TS. NGUYỄN HÒA NHÂN

Đà Nẵng - Năm 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tác giả luận văn

Nguyễn Thị Ngọc Hằng

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	2
4. Phương pháp nghiên cứu.....	3
5. Bố cục đề tài.....	3
6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu.....	3
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	7
1.1. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	7
1.1.1. Ngân hàng thương mại và các hoạt động của Ngân hàng thương mại.....	7
1.1.2. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại.....	8
1.2. MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	19
1.2.1. Nội dung mở rộng kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại.....	19
1.2.2. Các tiêu chí đánh giá tình hình mở rộng kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại.....	23
1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại.....	27
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KON TUM	34

2.1. KHÁI QUÁT VỀ CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH KON TUM VÀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH KON TUM.....	34
2.1.1. Khái quát sự hình thành và phát triển của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum.....	34
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và cơ cấu tổ chức của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum	35
2.1.3. Tình hình cơ bản về hoạt động kinh doanh	37
2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KON TUM.....	43
2.2.1. Thực trạng mở rộng huy động vốn ngoại tệ	43
2.2.2. Thực trạng mở rộng cho vay ngoại tệ	51
2.2.3. Thực trạng mở rộng thanh toán quốc tế	58
2.2.4. Thực trạng mở rộng dịch vụ kiều hối.....	67
2.2.5. Thực trạng mở rộng mua bán ngoại tệ	75
2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH KON TUM	83
2.3.1. Những kết quả đạt được.....	83
2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân.....	88
CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KON TUM	92
3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KONTUM TRONG THỜI GIAN TỚI.....	92

3.1.1. Định hướng hoạt động chung của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum	92
3.1.2. Định hướng hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum	95
3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH KONTUM.....	97
3.2.1. Tăng cường khai thác khách hàng, duy trì và phát triển mạng lưới khách hàng nhằm mở rộng quy mô và thị phần	97
3.2.2. Đa dạng hóa hơn nữa các loại hình nghiệp vụ và các loại ngoại tệ trong kinh doanh	100
3.2.3. Tăng cường phòng ngừa rủi ro ngoại hối, đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn và hiệu quả	103
3.2.4. Tăng cường hoạt động quảng bá và tiếp thị sản phẩm, hỗ trợ phát triển thị trường.	105
3.2.5. Củng cố và hoàn thiện các yếu tố công nghệ, con người trong nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối.....	107
3.3. KIẾN NGHỊ VỚI NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VÀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM	109
3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà Nước.....	109
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông Thôn Việt Nam.....	112
KẾT LUẬN.....	114
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	
QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Agribank	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
HSC	Hội sở chính
IPCAS	Hệ thống thanh toán nội bộ ngân hàng và kế toán khách hàng (Inter-Bank payment and customer Accounting system)
KDNT	Kinh doanh ngoại tệ
NHNo&PTNT	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
NHTM	Ngân hàng Thương mại
NHNN	Ngân hàng Nhà Nước
SWIFT	Hiệp hội viễn thông tài chính liên ngân hàng Quốc tế (Society for Worldwide Interbank and Financial Telecommunication)
TCKT	Tổ chức kinh tế
TMCP	Thương mại cổ phần
TTQT	Thanh toán quốc tế
TDCT	Tín dụng chứng từ

DANH MỤC CÁC BẢNG

Số hiệu	Tên bảng	Trang
2.1	Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền gửi của Chi nhánh	38
2.2	Tình hình dư nợ của Chi nhánh từ năm 2009 đến 2011	40
2.3	Kết quả hoạt động kinh doanh	42
2.4	Tăng trưởng quy mô huy động USD	44
2.5	Tình hình thực hiện chỉ tiêu huy động ngoại tệ theo đối tượng khách hàng	46
2.6	Tình hình dư nợ ngoại tệ từ năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh	53
2.7	Nợ xóa ròng từ năm 2009 đến 2011	56
2.8	Doanh số thanh toán quốc tế theo phương thức chuyển tiền từ năm 2009 đến 2011	59
2.9	Giá trị thanh toán xuất nhập khẩu qua NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum	60
2.10	Doanh số thanh toán quốc tế của Chi nhánh từ năm 2009 đến 2011	62
2.11	Thu nhập dịch vụ thanh toán quốc tế từ năm 2009 đến 2011	64
2.12	Doanh số chi trả kiều hối từ năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum	69
2.13	Doanh số mua bán ngoại tệ từ năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh	76
2.14	Tình hình mua ngoại tệ theo đối tượng	78
2.15	Tình hình bán ngoại tệ theo đối tượng	78
2.16	Tình hình mua bán ngoại tệ theo loại sản phẩm	82

DANH MỤC CÁC HÌNH

Số hiệu hình	Tên hình	Trang
2.1	Cơ cấu tổ chức	36

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Sự hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế thế giới đã gây nhiều thách thức cho nền kinh tế Việt Nam về các lĩnh vực như thương mại, đầu tư, đặc biệt trong lĩnh vực tài chính ngân hàng với sự cạnh tranh ngày càng tăng từ các tổ chức tài chính và ngân hàng nước ngoài với kinh nghiệm, nguồn vốn và dịch vụ tốt hơn. Để rút ngắn khoảng cách với thế giới, hệ thống Ngân hàng Việt Nam đã từng bước đổi mới, mở rộng và nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ ngân hàng với các sản phẩm hiện đại như thẻ tín dụng, kinh doanh ngoại hối, và những sản phẩm khác.

Mặc dù kim ngạch xuất khẩu của cả nước tăng, nhưng những biến động chênh lệch về tỷ giá đã gây áp lực mạnh cho Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam trong việc thu hút ngoại tệ để mở rộng dịch vụ thanh toán quốc tế (TTQT), mặt khác, tăng trưởng tín dụng toàn hệ thống ở mức thấp ảnh hưởng trực tiếp tới việc mở rộng dịch vụ này.

Trong bối cảnh trên, hoạt động quan hệ quốc tế và kinh doanh ngoại hối của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam vẫn duy trì ổn định, củng cố được mối quan hệ với các đối tác quốc tế, giữ vững thị phần, từng bước hoàn thiện và mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại hối nói chung. Tuy nhiên, cũng không tránh khỏi những khó khăn và tác động của nhiều yếu tố liên quan.

Kinh doanh ngoại tệ là một trong những mảng hoạt động quan trọng của các Ngân hàng thương mại (NHTM), nhất là trong điều kiện nền kinh tế mở, hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng. Kinh doanh ngoại tệ bao gồm hoạt động huy động vốn ngoại tệ, cấp tín dụng và các dịch vụ có liên quan khác. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ sẽ góp phần giúp các NHTM bắt kịp với tốc độ phát triển của nền kinh tế thế giới, thu hút khách hàng, nâng cao sức cạnh

tranh và bổ sung thu nhập cho ngân hàng, tạo điều kiện cho sự phát triển bền vững của hệ thống ngân hàng.

Hòa vào xu thế phát triển chung của ngành Ngân hàng, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum là Chi nhánh có quy mô và truyền thống hoạt động đáng kể trên một địa bàn được coi là “ngã ba quốc tế”, tiềm năng rất hứa hẹn. Nắm rõ tầm quan trọng ấy, Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum đã dần mở rộng và phát triển trong lĩnh vực kinh doanh này. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh ngoại tệ (KDNT) với nội dung nói trên trong các năm qua còn nhiều hạn chế. Đó là lý do tôi chọn đề tài “*Mở rộng kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum*” cho luận văn tốt nghiệp cao học.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu đề tài làm sáng tỏ những vấn đề sau:

- Hệ thống hoá lý luận cơ bản về kinh doanh ngoại tệ và mở rộng kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại;

- Phân tích, đánh giá đúng thực trạng mở rộng kinh doanh ngoại tệ tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum, đúc kết những thành quả, và nhất là những hạn chế trong hoạt động này;

- Trên cơ sở lý luận và phân tích thực trạng, nghiên cứu đề xuất các giải pháp mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- *Đối tượng nghiên cứu*: toàn bộ các vấn đề trực tiếp và gián tiếp liên quan hoạt động mở rộng kinh doanh ngoại tệ.

- *Phạm vi nghiên cứu*: thực trạng mở rộng kinh doanh ngoại tệ tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon tum được phân tích trên phạm vi nội dung, không gian và thời gian.

+ Phạm vi nội dung: kinh doanh ngoại tệ ở đây không hiểu theo nghĩa hẹp chỉ thuần túy mua bán ngoại tệ, mà là nghĩa rộng, bao gồm cả huy động vốn, cho vay, trung gian thanh toán, kiều hối...;

+ Phạm vi không gian: khảo sát hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại *Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum*;

+ Phạm vi thời gian: phân tích thực trạng mở rộng kinh doanh ngoại tệ *qua 3 năm từ năm 2009 đến năm 2011*.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng, đề tài sử dụng các phương pháp cụ thể như các phương pháp thống kê, phương pháp tổng hợp, phương pháp so sánh, phương pháp phân tích, khái quát và các phương pháp phân tích khác nhằm làm rõ vấn đề nghiên cứu.

5. Bố cục đề tài

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận, luận văn được trình bày gồm có 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về mở rộng kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng mở rộng kinh doanh ngoại tệ tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum.

Chương 3: Giải pháp mở rộng kinh doanh ngoại tệ tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum.

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Hệ thống các tổ chức tín dụng ngày càng lớn mạnh, rộng khắp với quy mô ngày càng lớn, đội ngũ cán bộ có kiến thức, kỹ năng, phẩm chất đạo đức, trình độ công nghệ hiện đại đáp ứng ngày càng hiệu quả hơn nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, xóa đói giảm nghèo, nâng cao đời sống nhân dân, thúc đẩy nhanh hơn quá trình chu chuyển vốn và lưu

thông tiền tệ trong nền kinh tế. Cùng với điều hành thị trường ngoại hối và tỷ giá hối đoái chủ động, linh hoạt để khuyến khích xuất khẩu, cải thiện cán cân thanh toán quốc tế và góp phần tăng dự trữ ngoại hối, Ngân hàng Nhà nước cần thực hiện các biện pháp đồng bộ, hiệu quả để kiểm soát và quản lý thị trường ngoại tệ; ngăn ngừa hoạt động đầu cơ, găm giữ ngoại tệ; sớm triển khai các giải pháp và lộ trình giảm tình trạng đô la hóa; tăng cường công tác kiểm tra, giám sát, đánh giá và phân loại cụ thể từng tổ chức tín dụng theo chất lượng tín dụng và mức độ an toàn, phù hợp với xu hướng điều chỉnh của các thể chế tài chính trên toàn cầu. Theo đó, hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại các NHTM là một trong những hoạt động nổi bật, mang tính toàn cầu, hoạt động này hàm chứa nhiều rủi ro tiềm ẩn do sự biến động về tỷ giá, lãi suất... nên vấn đề đi sâu nghiên cứu, đánh giá để đúc kết những giải pháp mở rộng hoạt động này là một tất yếu. Nhận thức được tầm quan trọng như đã nêu trên, nhiều công trình nghiên cứu về giải pháp mở rộng hoạt động KDNT tại các đơn vị cung cấp dịch vụ nhằm cung cấp những sản phẩm hoàn thiện hơn, ưu việt hơn trong tình hình mới như:

** Giải pháp mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Sở Giao Dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam của Trần Thanh Hà (2002), đề tài cho thấy bối cảnh chung và những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ trong nước từ năm 1999 đến 2002. Đề tài đã khái quát hoạt động kinh doanh của Sở Giao Dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, đồng thời phân tích được thực trạng kinh doanh ngoại tệ tại Sở Giao Dịch, cho thấy mối quan hệ giữa huy động và cho vay ngoại tệ, phân tích, đánh giá về tình hình mua bán ngoại tệ (nghiệp vụ giao ngay, kỳ hạn...). Từ đó, đánh giá những kết quả đạt được, đánh giá khả năng cạnh tranh của Sở Giao Dịch, cũng như những hạn chế cần khắc phục. Theo đó, đề tài đề ra định hướng phát triển và giải pháp cho việc mở rộng*

hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Sở Giao Dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam. Đề tài chưa đi sâu phân tích thực trạng mở rộng hoạt động mua bán ngoại tệ, tuy nhiên tác giả đã kế thừa được những giải pháp mang tính hữu hiệu đã được đề cập trong luận văn.

* *Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Đà Nẵng* của Nguyễn Thị Thu Dung (2010), đề tài đã khái quát hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Đà Nẵng về tình hình mua bán ngoại tệ theo đối tượng, theo thời gian (năm 2008 và 2009), theo loại tiền tệ, và phân tích những tồn tại, khó khăn trong việc triển khai nghiệp vụ. Từ đó đánh giá hiệu quả hoạt động của hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng như giải pháp vĩ mô, giải pháp vi mô, các giải pháp hỗ trợ và rút ra kết luận chung. Tác giả đã kế thừa cách phân tích các hoạt động mua bán ngoại tệ và một phần giải pháp trong luận văn nhằm làm rõ thêm những giải pháp khả thi mà tác giả muốn đề cập đến.

* *Giải pháp nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Công Thương- Chi nhánh Đà Nẵng* của Trần Thị Thảo Nhi (2010), hay *Giải pháp mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Chi nhánh Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại Thương Đà Nẵng* của Trần Hồ Phương (2011): hai đề tài này đều hệ thống hóa lý luận về hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại, đã đi vào phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Chi nhánh về tình hình mua bán ngoại tệ theo đối tượng và theo nghiệp vụ từ năm 2007 đến 2009, đồng thời khảo sát nhu cầu sử dụng các sản phẩm hối đoái phái sinh tại Đà Nẵng. Từ đó, đề xuất một số giải pháp giúp cho việc mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ trong tương lai. Đề tài đã làm nổi bật hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Chi nhánh

bằng phương pháp thống kê, khảo sát thực tế, đưa ra các giải pháp mang tầm vĩ mô có tính thực tiễn. Theo đó, tác giả cũng đã kế thừa cách phân tích trên và cũng đưa ra các giải pháp khả thi hơn cho hoạt động kinh doanh tại đơn vị mà tác giả đề cập.

Các nghiên cứu trên cũng đã đề cập đến tình hình hoạt động kinh doanh ngoại tệ, đề ra những định hướng và giải pháp ở những góc độ khác nhau về lý luận và thực tiễn. Nhưng tổng quan, các nghiên cứu vẫn hướng đến mục tiêu chung là hoạt động kinh doanh an toàn, hiệu quả, đem lại những lợi ích thiết thực theo từng thời kỳ.

Hiện tại chưa có một công trình nghiên cứu nào khảo sát, đánh giá và làm rõ thực trạng về hoạt động KDNT tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum. Chính vì vậy đề tài mà tác giả lựa chọn không trùng với bất kỳ một công trình nghiên cứu nào trước đây.

Những định hướng, mục tiêu được đề cập trong đề tài được tác giả tham khảo từ kết quả chấm điểm chuyên đề kinh doanh ngoại hối các năm 2009 đến 2011 và báo cáo bảo vệ kế hoạch năm 2012 của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum trước hội đồng NHNo&PTNT Việt Nam. Bên cạnh đó, tác giả còn tham khảo tình hình thực tiễn trong việc mở rộng quy mô cũng như những biện pháp hạn chế rủi ro mà NHNo&PTNT Việt Nam và Chi nhánh Kon Tum đặt ra trong mảng hoạt động kinh doanh ngoại hối nói chung.

Từ những cơ sở lý luận được đưa ra, đề tài đi sâu vào phân tích, đánh giá thực trạng mở rộng KDNT tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum. Từ đó, đúc kết những khó khăn và hạn chế mà hoạt động này đang gặp phải và đề xuất hướng phát triển nhằm tìm ra những giải pháp hiệu quả góp phần hoàn thiện hơn về chất lượng dịch vụ được cung cấp, mở rộng quy mô giao dịch dựa trên nguồn lực hiện có, làm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng trong điều kiện cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ.

CHƯƠNG I

CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Ngân hàng thương mại và các hoạt động của Ngân hàng thương mại

a. Khái niệm Ngân hàng thương mại

Theo Luật các tổ chức tín dụng đã được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XII, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 16-06-2010, có hiệu lực thi hành từ ngày 01-01-2011 định nghĩa: Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận. Cụ thể: Ngân hàng thương mại là loại hình doanh nghiệp hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi, cấp tín dụng và cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản.[7]

b. Các hoạt động của Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại đóng một vai trò nhất định trong nền kinh tế, có thể duy trì khả năng cạnh tranh và đáp ứng nhu cầu của xã hội. NHTM cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất - đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán, theo đó NHTM có các hoạt động chủ yếu sau:

- Hoạt động nhận tiền gửi: Đây là hoạt động nhận tiền của các cá nhân, tổ chức dưới các hình thức như tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi cho người gửi tiền theo thỏa thuận.

- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn trong nước và nước ngoài.

- **Cấp tín dụng:** Đây là việc thỏa thuận để các cá nhân, tổ chức sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có sự hoàn trả thông qua các hình thức như cho vay; chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác; bảo lãnh ngân hàng; phát hành thẻ tín dụng; bao thanh toán trong nước, bao thanh toán quốc tế đối với các ngân hàng được phép thực hiện thanh toán quốc tế; và các hình thức cấp tín dụng khác sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận.

- Mở tài khoản thanh toán cho khách hàng.

- Cung ứng các phương tiện thanh toán.

- Cung ứng các dịch vụ thanh toán như:

+ Thực hiện dịch vụ thanh toán trong nước bao gồm séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm thu, thư tín dụng, thẻ ngân hàng, dịch vụ thu hộ và chi hộ;

+ Thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế và các dịch vụ thanh toán khác sau khi được Ngân hàng Nhà nước (NHNN) chấp thuận.

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

a. Các khái niệm cơ bản liên quan kinh doanh ngoại tệ

- *Tỷ giá hối đoái:*

Trong các giao dịch tài chính quốc tế, việc thực hiện mua và bán các ngoại hối trên thị trường đòi hỏi phải có sự chuyển đổi đồng tiền nước này sang đồng tiền nước khác. Do mỗi đồng tiền chịu ảnh hưởng nhiều nhân tố khác nhau nên có sức mua khác nhau, vì thế trên thị trường cần phải có quy định tỷ lệ để làm cơ sở chuyển đổi giữa hai đồng tiền, tỷ lệ này được gọi là tỷ giá hối đoái.

Theo đó, tỷ giá hối đoái là tỷ giá quy đổi của một đồng tiền nước này sang đồng tiền khác. Hay cách khác, tỷ giá hối đoái là giá cả đơn vị tiền tệ của một nước được biểu hiện bằng khối lượng các đơn vị tiền tệ nước ngoài.

- Phương pháp niêm yết tỷ giá hối đoái:

Vì có liên quan đến hai đồng tiền, nên khi yết giá một tỷ giá bao giờ cũng có hai đồng tiền tham gia: một đồng tiền đóng vai trò yết giá, đồng tiền còn lại đóng vai trò định giá.

+ Đồng tiền yết giá là đồng tiền biểu thị giá trị qua đồng tiền định giá, có đặc điểm là một đơn vị cố định (hệ số là 1, 100, 1000).

+ Đồng tiền định giá là đồng tiền dùng để xác định giá trị của đồng tiền yết giá, có đặc điểm là một lượng tiền tệ biến đổi (hệ số bất kỳ).

+ Xuất phát từ góc độ phạm vi quốc gia, có hai phương pháp niêm yết tỷ giá hối đoái: phương pháp trực tiếp và phương pháp gián tiếp.

✓ *Phương pháp trực tiếp:* phương pháp yết giá đồng ngoại tệ bằng khối lượng đồng nội tệ. Thông qua phương pháp này thì giá cả của một đơn vị tiền tệ được biểu hiện trực tiếp.

✓ *Phương pháp gián tiếp:* phương pháp yết giá đồng nội tệ bằng khối lượng đồng ngoại tệ. Thông qua phương pháp này thì giá cả của một đơn vị ngoại tệ chưa được biểu hiện trực tiếp.

- Trạng thái ngoại tệ:

+ Như ta đã biết, ngoại tệ là tiền của nước khác lưu thông trong một nước. Theo đó, trạng thái nguyên tệ của một ngoại tệ là chênh lệch giữa tổng tài sản Có và tổng tài sản Nợ bằng ngoại tệ này, bao gồm cả các tài khoản mua bán ngoại tệ ngoại bảng tương ứng.

+ Ngoại tệ có trạng thái dương khi tổng tài sản Có lớn hơn tổng tài sản Nợ (thuật ngữ tiếng Anh là "longposition"). Tổng trạng thái ngoại tệ dương là tổng trạng thái các ngoại tệ có trạng thái dương.

+ Ngoại tệ có trạng thái âm khi tổng tài sản Có nhỏ hơn tổng tài sản Nợ (thuật ngữ tiếng Anh là "Shortposition"). Tổng trạng thái ngoại tệ âm là tổng trạng thái các ngoại tệ có trạng thái âm.

+ Ngoại tệ có trạng thái cân bằng khi tổng tài sản Có bằng tổng tài sản Nợ (thuật ngữ tiếng Anh là "squareposition").

+ Tỷ giá quy đổi trạng thái của ngoại tệ được áp dụng theo quy định sau:

✓ Tỷ giá giữa đồng Việt Nam và đô la Mỹ: là tỷ giá bình quân liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước công bố vào ngày báo cáo.

✓ Tỷ giá giữa đồng Việt Nam và các ngoại tệ khác: là tỷ giá bán giao ngay chuyển khoản của ngân hàng vào cuối ngày báo cáo.

+ Trạng thái ngoại tệ của mỗi ngân hàng là trạng thái nguyên tệ của ngoại tệ đó được quy đổi sang đồng Việt Nam theo tỷ giá quy đổi trạng thái và được xác định vào thời điểm cuối ngày làm việc.[8]

+ Theo quy định hiện nay, tổng trạng thái ngoại tệ dương và tổng trạng thái ngoại tệ âm không được vượt quá 20% vốn tự có của tổ chức tín dụng tại thời điểm đó.[2]

b. Các hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại

**** Huy động vốn ngoại tệ***

Huy động vốn là nghiệp vụ tiếp nhận nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của các cá nhân và tổ chức trong xã hội để hình thành nên nguồn vốn hoạt động của ngân hàng. Chính vì vậy, xuất phát từ mục tiêu chung của kinh doanh ngoại tệ mà công tác huy động vốn ngoại tệ cũng được đặt lên hàng đầu nhằm tạo nguồn vốn chủ lực cho hoạt động kinh doanh, góp phần đẩy nhanh quá trình phát triển và mở rộng kinh doanh của mình. Căn cứ vào thời gian gửi tiền và mục đích của khách hàng, có thể chia nguồn vốn này thành các bộ phận sau:

- + Tiền gửi không kỳ hạn
- + Tiền gửi có kỳ hạn
- + Tiền gửi tiết kiệm

** Cấp tín dụng ngoại tệ*

Đây là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác.[7]

** Dịch vụ thanh toán quốc tế*

+ Khái niệm: TTQT là việc thực hiện các nghĩa vụ chi trả và quyền hưởng lợi về tiền tệ phát sinh trên cơ sở các hoạt động kinh tế và phi kinh tế giữa các tổ chức, cá nhân nước này với tổ chức, cá nhân nước khác, hay giữa một quốc gia với tổ chức quốc tế, thông qua quan hệ giữa các ngân hàng của các nước liên quan.[9]

+ Thanh toán quốc tế bao gồm các phương thức phổ biến sau:

- ✓ Phương thức chuyển tiền.
- ✓ Phương thức tín dụng chứng từ (TDCT).
- ✓ Phương thức nhờ thu (Collection).

** Dịch vụ kiều hối*

- Định nghĩa:

Quỹ tiền tệ quốc tế đã đưa ra một định nghĩa rộng về kiều hối bao gồm 3 khía cạnh:

(i) Lượng tiền hoặc tương đương tiền được người lao động chuyển về gia đình họ hàng của mình ở trong nước; (ii) khoản tiền bồi thường cho người lao động hoặc lương thưởng dưới dạng tiền hoặc tương đương trả cho cá nhân làm việc ở nước ngoài; (iii) là lượng tài sản tài chính do người cư trú tạm thời mang theo khi họ di chuyển từ một nước tới nước khác và sống tại nước đó nhiều hơn một năm.

- Các kênh chuyển kiều hối: Các kênh chuyển tiền này được phân làm hai loại là kênh chuyển tiền chính thức và kênh chuyển tiền không chính thức.

** Mua bán ngoại tệ*

Bên cạnh mục tiêu lợi nhuận, thu phí dịch vụ, các ngân hàng luôn tìm cách phòng ngừa và giảm thiểu rủi ro. Theo đó, mà hầu hết khách hàng đều mong muốn ngân hàng của mình có biện pháp phòng chống rủi ro hối đoái - tổn thất bởi sự biến động trong tỷ giá hối đoái - khi họ nhận được những khoản thu nhập hay phải thanh toán bằng ngoại tệ. Vì vậy trong chính sách đa dạng hóa sản phẩm, các ngân hàng thường sử dụng các kỹ thuật phòng chống rủi ro cho khách hàng và cho chính bản thân mình theo các nghiệp vụ kinh doanh sau:

- Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ giao ngay (Spot):

+ Khái niệm: Giao dịch hối đoái giao ngay là một giao dịch mà trong đó hai bên trao đổi hai đồng tiền khác nhau theo tỷ giá thỏa thuận vào một thời điểm cụ thể, việc thanh toán được thực hiện chậm nhất trong vòng hai ngày làm việc.

+ Đặc điểm:

Việc mua bán ngoại tệ được thực hiện ngay thời điểm giao dịch, ngày giao dịch, nhưng việc chuyển giao ngoại tệ được tiến hành sau ngày đó, thông thường sau hai ngày. Ngày mà hai đồng tiền được trao đổi được gọi là ngày thanh toán hay ngày giá trị, không kể ngày nghỉ và ngày lễ.

+ Mục đích sử dụng nghiệp vụ giao ngay:

✓ Đáp ứng nhanh chóng nhu cầu ngoại tệ của các đối tượng tham gia trên thị trường khi cần mua hoặc bán ngoại tệ.

✓ Tạo điều kiện cho ngân hàng thu được lợi nhuận thông qua chênh lệch giữa tỷ giá bán so với tỷ giá mua và phí, cân đối ngoại tệ đảm bảo kiểm soát được trạng thái ngoại hối theo quy định của ngân hàng Trung ương.

- Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ kỳ hạn (forward): Nghiệp vụ hối đoái ngoại tệ có kỳ hạn là nghiệp vụ mà trong đó hai bên mua bán sẽ thỏa thuận về

việc chuyển giao một số ngoại tệ nhất định, sau một thời gian nhất định kể từ ngày ký kết hợp đồng, theo tỷ giá được xác định vào thời điểm ký kết.

+ Đặc điểm: Mua bán ngoại tệ có kỳ hạn được tiến hành tại một thời điểm theo tỷ giá xác định do hai bên thỏa thuận, nhưng việc giao nhận ngoại tệ được thực hiện trong tương lai.

+ Mục đích sử dụng nghiệp vụ kỳ hạn:

Giao dịch này được coi như công cụ phòng chống rủi ro khi tỷ giá biến động cho các đối tượng tham gia trên thị trường hối đoái. Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, các nhà đầu tư khảo sát biến động của tỷ giá, nếu dự đoán ngoại tệ tăng giá trong tương lai thì quyết định nên mua kỳ hạn, ngược lại dự đoán ngoại tệ có xu hướng giảm thì nên bán kỳ hạn ngoại tệ nhằm ngăn chặn sự thiệt hại về thu nhập và tài sản trong tương lai.

Tuy nhiên, các bên mua bán có thể hướng đến mục tiêu lợi nhuận thông qua chênh lệch tỷ giá, vì vậy giao dịch kỳ hạn cũng trở thành công cụ đầu cơ trên thị trường hối đoái. Mặt khác, phần lớn ở những quốc gia có thị trường hối đoái phát triển thì việc kết thúc hợp đồng kỳ hạn chính là việc thanh toán khoản chênh lệch giữa tỷ giá giao ngay ở thời điểm khi kết thúc hợp đồng so với tỷ giá kỳ hạn đã được ký kết.

- Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ hoán đổi (Swap):

+ Khái niệm: Nghiệp vụ giao dịch hối đoái hoán đổi (Currency Swap) là giao dịch đồng thời mua và bán cùng một lượng ngoại tệ (chỉ có hai đồng tiền được sử dụng trong giao dịch), trong đó kỳ hạn thanh toán của hai giao dịch là khác nhau và tỷ giá của hai giao dịch được xác định tại thời điểm ký kết hợp đồng.

+ Đặc điểm:

Giữa giao dịch giao ngay với giao dịch kỳ hạn cho phép kết hợp đối ngược nhau trong nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ. Vấn đề mua bán ngoại tệ xảy

ra cùng một lúc với một số lượng ngoại tệ đã được xác định của một đồng tiền này để đổi lấy đồng tiền khác với hai ngày giá trị khác nhau.

+ Mục đích sử dụng nghiệp vụ hoán đổi:

Đối với các doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu, việc sử dụng hợp đồng Swap trong thanh toán sẽ giúp họ có được nguồn tiền tệ tương ứng để tiếp tục đầu tư vào sản xuất kinh doanh, chi trả trong nước và thanh toán hàng hóa xuất nhập khẩu. Theo đó, các doanh nghiệp sẽ tránh được rủi ro tỷ giá, vừa giảm được chi phí giao dịch với ngân hàng khi chỉ dùng một hợp đồng Swap thay cho các hợp đồng riêng biệt khác.

- Nghiệp vụ quyền chọn (option):

+ Khái niệm: Quyền chọn ngoại tệ là một công cụ tài chính cho phép người nắm giữ nó có quyền nhưng không bắt buộc phải mua (call) hay bán (put) một số lượng ngoại tệ nhất định tại một mức giá xác định vào một ngày cụ thể trong tương lai hoặc trước đó.

+ Đặc điểm: Giao dịch quyền chọn thông thường được ký kết qua các hợp đồng quyền chọn bao gồm các yếu tố sau: Ngày giao dịch, loại giao dịch-quyền chọn (option), các bên đối tác tham gia, hướng giao dịch, các đồng tiền, số tiền được trao đổi, tỷ giá thực hiện, chi phí cho quyền chọn, ngày đáo hạn, ngày giá trị, các chỉ thị thanh toán. Trạng thái của quyền chọn sẽ phát sinh khi có sự biến động của tỷ giá trên thị trường. Thông thường ngân hàng là bên bán quyền chọn và họ là người đưa ra các quyết định về phí cho quyền chọn mua và quyền chọn bán để vừa đảm bảo sự có lợi cho ngân hàng, duy trì được tính cạnh tranh lành mạnh trên thị trường.

+ Mục đích sử dụng hợp đồng quyền chọn: Nghiệp vụ này có ưu điểm là bên cạnh việc khắc phục phần nào rủi ro tỷ giá, còn tạo khả năng kiếm lời cho người mua quyền chọn, khi tỷ giá biến động có lợi. Như vậy, nghiệp vụ quyền chọn có thể sử dụng cho đầu cơ và phòng ngừa rủi ro tỷ giá.

- Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ theo hợp đồng tương lai (Future):

+ Khái quát chung: Hợp đồng giao sau là một thỏa thuận mua bán một số lượng ngoại tệ đã biết theo tỷ giá cố định tại thời điểm hợp đồng có hiệu lực, việc chuyển giao ngoại tệ được thực hiện vào một ngày trong tương lai được xác định bởi Sở giao dịch. Về thực chất, giao dịch tương lai chính là giao dịch kỳ hạn nhưng được chuẩn hóa về loại ngoại tệ giao dịch, doanh số giao dịch và ngày giao dịch. Mặt khác, giao dịch tương lai được thực hiện tập trung thông qua môi giới ở sàn giao dịch, chi sẵn sàng cung cấp đối với một vài loại ngoại tệ.

+ Đặc điểm:

Các bên tham gia trong giao dịch đều phải thực hiện ký quỹ ban đầu để tạo điều kiện cho hợp đồng giao sau được tiến hành thuận lợi. Mức ký quỹ được tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá trị hợp đồng tại phòng giao hoán, tuy nhiên nó sẽ được tính toán và điều chỉnh hàng ngày. Nếu như có sự chênh lệch giữa tỷ giá thị trường và tỷ giá thỏa thuận khi ký hợp đồng này, phòng giao hoán sẽ sử dụng số tiền ký quỹ để thực hiện thanh toán hàng ngày giữa một bên lời và lỗ. Nếu thấp hơn mức ký quỹ duy trì thì bên mua hoặc bên bán phải ký quỹ bổ sung...

+ Mục đích sử dụng hợp đồng giao sau:

Thông thường hợp đồng này được sử dụng cho mục đích đầu cơ sinh lời và phòng tránh rủi ro tỷ giá.

c. Vai trò của kinh doanh ngoại tệ

- Đối với nền kinh tế:

+ Hoạt động KDNT đóng một vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế đất nước, là mắc xích không thể thiếu trong dây chuyền hoạt động kinh tế quốc dân. Hoạt động này góp phần điều hòa nguồn vốn trong nền kinh tế, trong đó, TTQT là khâu quan trọng trong giao dịch mua bán hàng hóa,

dịch vụ giữa các cá nhân, tổ chức thuộc các quốc gia khác nhau. Nó góp phần giải quyết mối quan hệ hàng hóa tiền tệ, tạo nên sự liên tục của quá trình sản xuất và đẩy nhanh quá trình lưu thông hàng hóa trên phạm vi quốc tế. Nếu hoạt động này được tiến hành nhanh chóng, an toàn sẽ khiến hoạt động lưu thông hàng hóa tiền tệ giữa người mua, người bán diễn ra trôi chảy, an toàn hơn.

+ Mặt khác, hoạt động này còn làm tăng cường các mối quan hệ giao lưu kinh tế giữa các quốc gia, giúp cho quá trình thanh toán diễn ra nhanh chóng, an toàn, tiện lợi và giảm bớt chi phí cho các chủ thể tham gia. Bên cạnh đó, hoạt động KDNT nói chung còn làm tăng khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế. Tăng cường thu hút kiều hối và các nguồn lực tài chính khác, đồng thời thu hút một lượng ngoại tệ đáng kể vào trong nước thông qua các hoạt động xuất nhập khẩu của quốc gia.

- Đối với ngân hàng:

+ Thỏa mãn nhu cầu của khách hàng: Hoạt động KDNT cung cấp nguồn ngoại tệ cần thiết cho khách hàng, đáp ứng tối đa nhu cầu ngoại tệ cho khách hàng, đảm bảo nguồn ngoại tệ được lưu thông đúng hướng và hợp pháp. Hoạt động này giúp ngân hàng đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng về các dịch vụ tài chính có liên quan. Trường hợp đầu cơ vào ngoại tệ giảm đi rất nhiều và người dân có xu hướng bán ngoại tệ cho hệ thống ngân hàng, làm cho thanh khoản ngoại tệ trong hệ thống ngân hàng được cải thiện, cũng như giúp cho hệ thống ngân hàng có điều kiện mua được ngoại tệ, tăng dự trữ quốc gia.

+ Mặt khác, KDNT không tách rời hoạt động TTQT. Chính vì vậy, để tăng quy mô hoạt động của mình, các NHTM thông qua việc thúc đẩy hoạt động tài trợ tín dụng xuất nhập khẩu, phát triển các hình thức TTQT, bảo lãnh và những hoạt động khác có liên quan, chắc hẳn sẽ thu hút được đa lượng

khách hàng đến với ngân hàng. Trên cơ sở đó giúp ngân hàng tăng doanh thu, mở rộng quy mô hoạt động, nâng cao uy tín và tạo nên sức cạnh tranh của ngân hàng trong cơ chế thị trường.

+ Hoạt động KDNT được thực hiện tốt sẽ mở rộng cho hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu, phát triển hoạt động KDNT, bảo lãnh ngân hàng trong ngoại thương, tài trợ thương mại và các hoạt động ngân hàng quốc tế khác nhằm phòng chống rủi ro và khơi tăng lợi nhuận cho ngân hàng.

+ Bên cạnh đó, KDNT còn làm tăng tính thanh khoản cho ngân hàng. Chẳng hạn khi thực hiện nghiệp vụ TTQT, ngân hàng có thể thu được nguồn vốn ngoại tệ tạm thời nhàn rỗi của các doanh nghiệp có quan hệ TTQT với các ngân hàng dưới hình thức các khoản ký quỹ chờ thanh toán.

+ Tạo điều kiện hiện đại hóa công nghệ ngân hàng. Các ngân hàng sẽ áp dụng công nghệ tiên tiến để hoạt động kinh doanh của mình được thực hiện nhanh chóng, kịp thời và chính xác, nhằm phân tán rủi ro, góp phần mở rộng quy mô hoạt động, mạng lưới ngân hàng và tăng khả năng cạnh tranh. Như vậy hiệu quả trong KDNT sẽ có tác động nhất định đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng nói chung.

d. Rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ là hoạt động luôn tiềm ẩn các yếu tố rủi ro. Thực vậy, ngoài các rủi ro thông thường mà các hoạt động khác cũng đối mặt như rủi ro lãi suất, rủi ro thanh khoản, rủi ro tín dụng, rủi ro hoạt động, rủi ro quốc gia...thì hoạt động kinh doanh ngoại tệ còn chịu thêm rủi ro tỷ giá. Mỗi hoạt động riêng biệt đều chịu ảnh hưởng ở những mức độ và cơ chế khác nhau theo từng thời kỳ tương ứng. Trong đó, rủi ro tỷ giá được xem là rủi ro thường trực vì sự biến động thường xuyên của nó, rủi ro này gắn liền và trở thành đặc trưng của hoạt động kinh doanh ngoại hối của các ngân hàng nói chung.

- Rủi ro về tỷ giá: Một cách tổng quan, rủi ro tỷ giá chính là rủi ro phát sinh do sự biến động tỷ giá làm ảnh hưởng đến giá trị kỳ vọng trong tương lai. Theo Peter S. Rose, rủi ro tỷ giá là khả năng thiệt hại (tổn thất) mà doanh nghiệp phải gánh chịu do sự biến động giá cả tiền tệ thế giới.[11]

- Rủi ro tín dụng: Các tiêu chí như kết cấu dư nợ cho vay, tổn thất tín dụng cho vay, tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay... là các tiêu chí đánh giá độ rủi ro trong hoạt động cho vay.

- Rủi ro lãi suất: Đây cũng là một trong những rủi ro thường gặp nhất trong ngân hàng, là một trong những thách thức lớn nhất đối với hoạt động quản lý tài sản - nợ của ngân hàng. Rủi ro lãi suất là khả năng xảy ra tổn thất cho ngân hàng khi lãi suất ngoại tệ thay đổi làm giảm lợi nhuận của ngân hàng trong điều kiện kỳ hạn của tài sản và nợ bằng ngoại tệ khác nhau. Ngân hàng thương mại có thể phòng ngừa rủi ro lãi suất bằng các hợp đồng phái như hợp đồng tương lai, hợp đồng kỳ hạn...

- Rủi ro thanh khoản: là khả năng ngân hàng không thể đáp ứng các dòng tiền ra với mức chi phí hợp lý và quy mô phù hợp khi ngân hàng có nhu cầu. Công việc hết sức quan trọng là thực hiện việc cơ cấu lại tài sản nợ và tài sản có cho phù hợp, nhằm hạn chế thấp nhất rủi ro có thể xảy ra như cơ cấu lại nguồn vốn huy động, cơ cấu lại dư nợ cho vay, giữa nguồn huy động ngắn hạn dùng để cho vay trung và dài hạn. Theo đó, các NHTM cần thực hiện tốt quản lý rủi ro lãi suất khe hở lãi suất, quản lý rủi ro kỳ hạn và các biện pháp hạn chế rủi ro.

Cuối cùng, các ngân hàng thương mại cũng cần hiểu rõ mối quan hệ hữu quan giữa các loại rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ như rủi ro tín dụng, rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất... với rủi ro thanh khoản để có được định hướng đúng đắn trong việc hoạch định chính sách kinh doanh của mình vì mỗi loại rủi ro đều có những tác động nhất định.

Bên cạnh đó còn có những rủi ro khác như: rủi ro thị trường, rủi ro công nghệ và tác nghiệp... cũng có tác động đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM. Theo đó, các nhà KDNT cũng như các NHTM nói chung đòi hỏi phải có những kiến thức, kỹ năng và chuyên môn nhất định về nhiều lĩnh vực, định kỳ kiểm soát rủi ro để hoạch định giải pháp phù hợp nhằm đạt được những kết quả tốt trong hoạt động kinh doanh của mình.

1.2. MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Nội dung mở rộng kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại

Mở rộng hoạt động là con đường phát triển tất yếu của mọi nhà đầu tư, sản xuất kinh doanh. Ngân hàng thương mại_ một doanh nghiệp đặc biệt kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, thì mở rộng kinh doanh cũng là điều không thể khác. Trong quá trình cạnh tranh phát triển, nhất là trong thời kỳ hội nhập mạnh mẽ, thì mở rộng kinh doanh ngoại tệ càng trở nên quan trọng.

Là một doanh nghiệp đặc biệt nên trước hết cần hiểu đúng thế nào là mở rộng kinh doanh ngoại tệ của một NHTM. Mở rộng kinh doanh ngoại tệ *trước tiên là gia tăng qui mô* các hoạt động kinh doanh ngoại tệ theo thời gian. Như đã nói ở trên, gia tăng qui mô là lẽ sống còn tự nhiên của ngân hàng, vừa đáp ứng nhu cầu của thị trường, của khách hàng, vừa gia tăng lợi ích của ngân hàng. Tuy nhiên, mọi sự gia tăng qui mô đều hàm chứa nhiều rủi ro. Đối với hoạt động kinh doanh ngoại tệ thì rủi ro trong trường hợp này lại tiềm ẩn rất lớn. Do vậy, tuy không thể né tránh hoặc triệt tiêu hết rủi ro, nhưng quá trình gia tăng qui mô kinh doanh ngoại tệ luôn đòi hỏi tiến hành mọi biện pháp quản lý để *kiểm soát được rủi ro* trong phạm vi cho phép.

Như vậy, *mở rộng kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại là quá trình trong đó bằng mọi nỗ lực các ngân hàng làm gia tăng qui mô kinh*

doanh trên cơ sở kiểm soát được rủi ro, bảo đảm được mục tiêu an toàn, hiệu quả cho kinh doanh.

Với quan niệm như trên, mở rộng kinh doanh ngoại tệ bao gồm các nội dung như sau:

- Tăng cường khai thác khách hàng, tìm hiểu nhu cầu và thị hiếu của khách hàng để mở rộng qui mô và chiếm lĩnh thị trường bằng mọi biện pháp marketing:

+ Đặc điểm khách hàng: Tìm hiểu tâm lý và nhu cầu của khách hàng, từ đó mà NHTM triển khai các sản phẩm phù hợp và áp dụng các biện pháp khuyến khích hữu hiệu nhằm thu hút ngày càng nhiều khách hàng lựa chọn sản phẩm, tạo điều kiện cho việc phát triển và mở rộng dịch vụ kinh doanh.

+ Giá cả (lãi suất, thù tục phí,...) linh hoạt, cạnh tranh: Năng lực cạnh tranh của NHTM được tạo ra từ thực lực, điều này không chỉ được tính bằng các tiêu chí về công nghệ, tài chính, nhân lực, tổ chức quản trị,... mà còn gắn liền với ưu thế của sản phẩm mà NHTM đưa ra thị trường như lãi suất cạnh tranh, phí áp dụng khi sử dụng sản phẩm dịch vụ, thù tục nhanh gọn, đơn giản trong giao dịch..., điều này gắn liền với thị phần mà sản phẩm nắm giữ, và tạo nên hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của các NHTM.

+ Mạng lưới được tăng cường, thuận lợi cho sự giao dịch của khách hàng: Các NHTM phải nhận biết được nhu cầu của khách hàng và cố gắng phát huy tốt nhất những điểm mạnh mà mình đang có để đáp ứng tốt nhất những đòi hỏi của khách hàng. Thông qua nhu cầu của khách hàng, các NHTM có thể tận dụng được lợi thế theo quy mô, mạng lưới phục vụ khách hàng, từ đó cải thiện các hoạt động kinh doanh và dịch vụ của mình. Nhu cầu khách hàng còn có thể gợi mở để phát triển các loại hình sản phẩm và dịch vụ mới. Các loại hình này có thể được phát triển rộng rãi ra thị trường bên ngoài và tạo được lợi thế trong cạnh tranh.

- Đa dạng hóa sản phẩm: Đây là hướng đi có thể mang lại doanh thu nhanh chóng cho các NHTM, tuy nhiên đòi hỏi phải có một chiến lược về thương hiệu đi kèm. Theo đó, các NHTM cần xây dựng cơ cấu sản phẩm hợp lý, hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ hiện có và phát triển sản phẩm dịch vụ mới. Số lượng sản phẩm dịch vụ cần có nhiều tiện ích và ngày càng nâng cao hiệu quả nhằm đáp ứng được kỳ vọng của khách hàng, giúp thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Do đó, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ ngân hàng là một trong những việc mà các ngân hàng cần phải quan tâm.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ: Sản phẩm dịch vụ của ngân hàng luôn gắn với nhu cầu của khách hàng. Vì vậy, khả năng cung ứng một dịch vụ khách hàng hoàn hảo đã và đang trở thành vũ khí cạnh tranh mang tính chiến lược cho các NHTM. Do đó, các ngân hàng đang chạy đua nhau về chất lượng dịch vụ cả về quy mô phát triển, tiềm lực về vốn, bề rộng hệ thống mạng lưới, cũng như chiều sâu công nghệ. Hiện nay các ngân hàng đang đầu tư mạnh mẽ, đưa khoa học ứng dụng vào thực tế, thông qua đó phát triển thêm nhiều dịch vụ, sản phẩm và quản lý nội bộ chặt chẽ, hiệu quả hơn. Bên cạnh những sản phẩm cơ bản của hoạt động ngân hàng như gửi, rút tiền thì với những chỉnh sửa nhỏ trong hệ thống phần mềm sẽ giúp ngân hàng thiết kế triển khai được nhiều sản phẩm đa dạng, cung cấp nhiều dịch vụ mới.

Thực tế cũng đã chỉ ra rằng, khả năng duy trì chất lượng dịch vụ cao có thể tạo ra lợi nhuận, giảm chi phí và tăng thị phần. Hệ thống phân phối và quy trình giao dịch thuận tiện và hiệu quả như hồ sơ vay vốn rõ ràng, dễ hiểu, cung cấp sản phẩm cho vay một cách nhanh chóng là một biểu hiện của dịch vụ tốt.

Chất lượng dịch vụ còn phụ thuộc vào môi trường, cảnh quan xung quanh như thiết kế và bố trí quầy dịch vụ phục vụ khách hàng sao cho thuận

tiện nhất. Điều này ảnh hưởng không nhỏ đến việc thu hút khách của ngân hàng...

Như vậy, đối với dịch vụ ngân hàng tài chính, đặc biệt là dịch vụ bán lẻ, các ngân hàng đã và đang củng cố, nâng cao chất lượng dịch vụ, sử dụng chất lượng dịch vụ như một công cụ cạnh tranh hữu hiệu từ đó hình thành nên nền tảng, phát triển vững chắc, vững bước đi lên đáp ứng những yêu cầu, đòi hỏi cấp thiết trong quá trình hội nhập khu vực và thế giới. Theo đó, cần hoàn thiện dần chất lượng dịch vụ được cung cấp, phối hợp tăng cường thu hút và củng cố các khách hàng có chất lượng, gia tăng dần mức doanh số giao dịch bình quân trên mỗi khách hàng, nâng cao hiệu quả giao dịch, hiệu quả kinh doanh bằng nhiều biện pháp tăng cường chăm sóc khách hàng, hỗ trợ phát triển thị trường.

- Tăng trưởng thu nhập: Tăng cường điều chỉnh tỷ giá, lãi suất... một cách linh hoạt, phù hợp với thực tiễn có thể làm thay đổi cơ cấu thu nhập của các NHTM. Nhiều ngân hàng sẽ đẩy mạnh các nguồn thu khác, trong đó có thu nhập từ hoạt động dịch vụ. Điều này cho thấy cơ cấu thu nhập của các ngân hàng có thể chuyển dịch theo hướng giảm tỷ trọng thu lãi và tăng thu nhập phi lãi. Ngoài những thế mạnh truyền thống như thanh toán xuất nhập khẩu, thế mạnh của các dịch vụ chuyển tiền kiều hối... đây sẽ là một đóng góp mới cho tăng trưởng phí dịch vụ, tạo nên nguồn thu ổn định cho Ngân hàng.

- Kiểm soát rủi ro: Mối quan hệ chặt chẽ giữa các chủ thể trong nền kinh tế điển hình như ngân hàng - khách hàng - nền kinh tế, đòi hỏi các ngân hàng phải chủ động trong mọi tình huống, dự báo được khả năng xảy ra và định lượng rủi ro. Từ đó có biện pháp phòng ngừa nhằm hạn chế thấp nhất tác động của rủi ro. Hoạt động KDNT trong ngân hàng có chức năng cung cấp ngoại tệ trong giao dịch thương mại quốc tế cũng như giúp luân chuyển các khoản đầu tư quốc tế, giao dịch tài chính quốc tế và cả cung cấp các công cụ

bảo hiểm rủi ro tỷ giá cho các khoản thu xuất khẩu, thanh toán nhập khẩu, các khoản đầu tư hay đi vay bằng ngoại tệ. Như vậy nhu cầu về ngoại tệ cho doanh nghiệp cũng như sự phát triển nghiệp vụ KDNT của các NHTM trong tiến trình hội nhập là rất lớn. Vì vậy các biện pháp ngăn ngừa rủi ro trong hoạt động KDNT là rất cần thiết. Chính vì vậy, các NHTM cần tăng cường kiểm soát rủi ro để hạn chế rủi ro theo hướng phòng ngừa, ngăn chặn hoặc xử lý khi rủi ro đã xảy ra bằng các biện pháp theo đúng qui trình nghiệp vụ KDNT của ngân hàng.

1.2.2. Các tiêu chí đánh giá tình hình mở rộng kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại

Với quan niệm như trên, việc mở rộng kinh doanh ngoại tệ (gồm các hoạt động huy động vốn, cấp tín dụng, trung gian thanh toán, kiều hối, mua bán ngoại tệ) thể hiện qua các tiêu chí như sau:

a. Tăng trưởng qui mô kinh doanh ngoại tệ:

** Tăng trưởng doanh số các hoạt động kinh doanh ngoại tệ:*

Doanh số hoạt động là chỉ tiêu chung, và cũng là chỉ tiêu cuối cùng phản ánh tổng hợp mọi sự gia tăng qui mô.

Tùy theo hoạt động kinh doanh ngoại tệ cụ thể, có thể là:

- Tốc độ tăng trưởng vốn ngoại tệ huy động;
- Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng ngoại tệ;
- Tốc độ tăng trưởng doanh số thanh toán, chuyển tiền quốc tế;
- Tốc độ tăng trưởng doanh số mua bán ngoại tệ.

Ngoài việc vận dụng phân tích tốc độ tăng trưởng, tức tăng trưởng theo thời gian, ta cũng có thể phân tích thêm tỷ trọng các doanh số KDNT trên trong doanh số kinh doanh chung để thấy được vị trí của hoạt động KDNT theo thời gian. Thông qua đó thấy được phần nào thực trạng mở rộng KDNT theo từng hoạt động cụ thể.

** Tăng trưởng số lượng khách hàng/số hợp đồng trong kinh doanh ngoại tệ:*

Như đã nêu trên, doanh số hoạt động KDNT là chỉ tiêu chung, chỉ tiêu cuối cùng phản ánh tổng hợp mọi sự gia tăng qui mô, nhưng chỉ tiêu nhân tố mang tính chất quyết định đó chính là tăng trưởng số lượng khách hàng/số hợp đồng. Đây cũng là chỉ tiêu thể hiện việc khai thác theo chiều rộng, góp phần vào sự quyết định năng lực cạnh tranh và chiếm lĩnh thị phần.

** Tăng trưởng doanh số giao dịch bình quân khách hàng/hợp đồng:*

Doanh số giao dịch bình quân khách hàng/hợp đồng cũng là nhân tố tích cực góp phần tăng trưởng doanh số chung, tăng trưởng qui mô. Nếu như tăng trưởng số lượng khách hàng/số hợp đồng là chỉ tiêu thể hiện việc khai thác theo chiều rộng thì đây chính là chỉ tiêu thể hiện khai thác về chất lượng, chiều sâu, góp phần tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả kinh doanh ngoại tệ cho ngân hàng.

b. Đa dạng hóa dịch vụ kinh doanh ngoại tệ được cung cấp:

Cùng với quá trình hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ truyền thống và phát triển các dịch vụ mới, dịch vụ huy động vốn và cho vay ngoại tệ, thanh toán quốc tế và những sản phẩm ngoại tệ khác vẫn là dịch vụ mang lại nguồn thu chủ yếu cho các NHTM. Chính vì vậy, vấn đề đa dạng hóa dịch vụ kinh doanh ngoại tệ như đa dạng các hình thức sản phẩm huy động vốn, các loại hình cho vay, bảo lãnh, chiết khấu hay các hình thức chi trả kiểu hối, các sản phẩm mua bán ngoại tệ... là vấn đề quan trọng luôn được đặt ra.

c. Nâng cao chất lượng dịch vụ kinh doanh ngoại tệ:

Cũng như các sản phẩm và dịch vụ khác cung ứng trên thị trường, để đánh giá chất lượng dịch vụ kinh doanh ngoại tệ cần có một số chỉ tiêu nhất định. Qua nghiên cứu thực tiễn, có thể nêu lên một số chỉ tiêu vừa có tính chất định tính vừa có tính chất định lượng:

- Quan trọng nhất là sự thoả mãn sự hài lòng của khách hàng: Nếu chất lượng dịch vụ ngày càng hoàn hảo, đạt chất lượng cao thì khách hàng sẽ lựa chọn và gắn bó lâu dài với ngân hàng. Không những vậy, những lời khen, sự chấp nhận, thoả mãn về chất lượng của khách hàng hiện hữu họ sẽ thông tin tới những người khác có nhu cầu dịch vụ tìm đến ngân hàng để giao dịch.

- Sự hoàn hảo của dịch vụ: điều này được hiểu là giảm thiểu các sai sót trong giao dịch với khách hàng và rủi ro trong kinh doanh dịch vụ của ngân hàng. Chất lượng dịch vụ của ngân hàng ngày càng hoàn hảo, giảm các sai sót trong giao dịch của ngân hàng với khách hàng, giảm thiểu những lời phàn nàn và khiếu kiện, khiếu nại của khách hàng đối với ngân hàng, giúp giảm thiểu các rủi ro trong kinh doanh.

- Quy mô và tỷ trọng thu nhập từ hoạt động KDNT không ngừng tăng lên: đây là kết quả tổng hợp của sự đa dạng dịch vụ, sự phát triển dịch vụ và đương nhiên là cả chất lượng dịch vụ của ngân hàng tăng lên. Song, chất lượng dịch vụ có tính nổi trội hơn cả. Bởi vì nếu như chất lượng dịch vụ không đảm bảo, không được nâng cao, thì sự đa dạng các dịch vụ và phát triển các dịch vụ sẽ không có ý nghĩa vì không được khách hàng chấp nhận.

- Một số chỉ tiêu khác: đó là khả năng cạnh tranh về dịch vụ ngày càng được nâng lên, thị phần của từng loại dịch vụ của ngân hàng không ngừng được giữ vững và tăng lên, điển hình như thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ....Để đạt được mục tiêu đó, còn tùy thuộc vào sự đa dạng hóa dịch vụ, phát triển nghiệp vụ Marketing, uy tín và danh tiếng của ngân hàng.... Tuy nhiên chất lượng dịch vụ sẽ tạo nên uy tín lâu dài cho ngân hàng, thu hút khách hàng.

d. Tăng trưởng thu nhập từ kinh doanh ngoại tệ:

Mục tiêu cuối cùng của việc mở rộng mọi hoạt động ngân hàng nói chung, kinh doanh ngoại tệ nói riêng thường tập trung vào lợi nhuận. Tuy

nhiên, để phản ánh lợi nhuận của từng hoạt động riêng rẽ là điều không đơn giản vì khó rạch ròi, tính hết mọi chi phí cho từng hoạt động riêng rẽ. Do vậy, có thể tạm thời phản ánh hiệu quả mở rộng kinh doanh ngoại tệ qua thu nhập các hoạt động này (bao gồm hoạt động huy động vốn, cho vay, thanh toán quốc tế...), đó chính là thu lãi cho vay, thu phí dịch vụ thanh toán...

e. Kiểm soát rủi ro kinh doanh ngoại tệ:

Tình hình kiểm soát rủi ro KDNT trước hết được phản ánh qua các biện pháp theo quy trình nghiệp vụ KDNT của ngân hàng để phòng ngừa và xử lý rủi ro như đã trình bày trong nội dung mở rộng kinh doanh ngoại tệ trên đây. Kết quả cuối cùng sẽ thể hiện qua *mức tăng giảm rủi ro*. Do hoạt động KDNT bao gồm nhiều hoạt động cụ thể nên bên cạnh các rủi ro chung trong KDNT như đã nêu trong phần lý luận bên trên, có các loại rủi ro cụ thể có thể được lượng hóa qua một số chỉ tiêu sau:

- *Mức giảm tổn thất rủi ro lãi suất;*
- *Mức giảm tổn thất rủi ro tỷ giá;*
- *Mức giảm tỷ lệ nợ xấu;*
- *Mức giảm tỷ lệ nợ xóa ròng;*
- *Mức giảm tỷ lệ trích lập dự phòng;*
- *Mức giảm tổn thất các rủi ro trong thanh toán, chuyển tiền;*
- *Mức giảm tổn thất rủi ro tác nghiệp và rủi ro công nghệ;*
- ...;

Phương pháp vận dụng các tiêu chí: trên đây là hệ thống các tiêu chí đánh giá tình hình mở rộng KDNT của NHTM được trình bày theo trình tự nội dung mở rộng kinh doanh nêu trên. Trong thực tế phân tích, chúng ta thường tiến hành phân tích lần lượt theo từng nghiệp vụ kinh doanh cụ thể như huy động vốn ngoại tệ, cho vay ngoại tệ, thanh toán quốc tế, và mua bán ngoại tệ.... Do vậy, chúng ta có thể lần lượt sử dụng các tiêu chí trên đây thích

hợp cho từng hoạt động kinh doanh cụ thể. Ngoài ra, bên cạnh sử dụng các tiêu chí để đánh giá chung, chúng ta cũng có thể sử dụng các tiêu chí phân tích chi tiết theo các hướng sản phẩm, ngành nghề, đối tượng khách hàng...

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại

Có rất nhiều nhân tố tác động đến hoạt động KDNT với những mức độ và cơ chế khác nhau:

a. Các nhân tố bên ngoài ngân hàng

** Chính sách điều tiết vĩ mô của Nhà nước*

- Tăng trưởng kinh tế

Dựa trên tình hình kinh tế cũng như các biến động trong nhiều lĩnh vực mà chính phủ quốc gia đưa ra các chính sách thích hợp nhằm ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát được cho là khá tích cực theo từng thời kỳ. Những biến động của các hoạt động kinh tế nói chung đều thể hiện qua các chỉ tiêu tăng trưởng tương ứng, theo đó tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM nói chung.

- Lạm phát

Lạm phát ảnh hưởng đến cả cung và cầu ngoại tệ theo hướng tăng giá ngoại tệ, tác động cộng gộp làm cho tỷ giá hối đoái tăng nhanh hơn, làm ảnh hưởng đến các hoạt động kinh doanh ngoại tệ nói chung. Trên thị trường tiền tệ, lạm phát làm đồng tiền mất giá, người dân sẽ chuyển sang nắm giữ các tài sản nước ngoài nhiều hơn, cầu ngoại tệ gia tăng đẩy tỷ giá hối đoái tăng. Trường hợp các quốc gia đều có lạm phát, những tác động trên sẽ phụ thuộc vào tỷ lệ lạm phát tương đối giữa các quốc gia. Quốc gia nào có tỷ lệ lạm phát cao hơn, đồng nội tệ quốc gia đó sẽ mất giá một cách tương đối và tỷ giá hối đoái tăng.

Đối với các NHTM, kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, lạm phát tăng cao, sức mua đồng tiền giảm xuống, đã ảnh hưởng xấu đến hoạt động huy động vốn, cho vay, đầu tư và thực hiện các dịch vụ ngân hàng.

Lạm phát tăng cao, NHNN phải thực hiện thắt chặt tiền tệ để giảm khối lượng tiền trong lưu thông, nhưng nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp và cá nhân kinh doanh vẫn rất lớn, các ngân hàng chỉ có thể đáp ứng cho một số ít khách hàng với những hợp đồng đã ký hoặc những dự án thực sự có hiệu quả, với mức độ rủi ro cho phép. Mặt khác, do lãi suất huy động tăng cao, thì lãi suất cho vay cũng cao, điều này đã làm xấu đi về môi trường đầu tư của ngân hàng, rủi ro đạo đức sẽ xuất hiện.

Ngoài ra, khối lượng tiền lưu thông ngoài ngân hàng lớn, NHNN thực sự khó khăn trong việc kiểm soát chu chuyển của luồng tiền này, các NHTM cũng khó khăn trong việc phát triển các dịch vụ phi tín dụng, đặc biệt là dịch vụ thanh toán qua ngân hàng.

- Bên cạnh đó, các nhân tố khác như *lãi suất, cán cân thanh toán, đầu tư nước ngoài, các hoạt động xuất nhập khẩu của quốc gia...* đều có ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM ở những mức độ và cơ chế khác nhau.

** Luật pháp và chính sách quản lý ngoại hối quốc gia*

Việc hình thành, phát triển thị trường ngoại hối một cách toàn diện, hiện đại theo trình độ và tiêu chuẩn quốc tế với vai trò là chiếc cầu nối giữa kinh tế nội địa và thế giới bên ngoài là điều rất cần thiết. Thông qua các nghiệp vụ diễn ra trên thị trường ngoại hối, các hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, hoạt động đầu tư quốc tế, dự trữ quốc tế... được mở rộng ra phạm vi khu vực và thế giới, chúng cũng trở nên linh hoạt hơn, hiệu quả hơn.

Thật vậy, đối với các doanh nghiệp tham gia trực tiếp vào hoạt động xuất nhập khẩu, hoạt động của họ ít nhiều có liên quan đến ngoại tệ thì nhu

cầu sử dụng ngoại tệ trong thanh toán, đầu tư hàng hóa... ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó, cùng với tiến trình hội nhập, mức sống ngày càng gia tăng, dân chúng đều có nhu cầu đi du lịch khắp nơi trên thế giới, chính vì vậy họ cần phải có ngoại tệ mang theo để phục vụ cho mục đích của mình... Điều này làm cho luồng ngoại tệ chu chuyển gây biến động về tỷ giá, ảnh hưởng đến sự bình ổn của thị trường ngoại hối và nền kinh tế. Do đó, công tác quản lý ngoại hối quốc gia là rất cần thiết, được đánh giá là lĩnh vực nhạy cảm. Vấn đề đã thu hút được sự chú ý không chỉ của các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp, các nhà đầu tư mà còn là nhiệm vụ đầy trọng trách của chính phủ mỗi quốc gia trong việc quản lý các giao dịch ngoại hối nói chung.

Chính sách quản lý ngoại hối của một quốc gia chính là những quy định pháp lý, thể lệ của nhà nước trong việc quản lý ngoại tệ...trong vấn đề trao đổi, mua bán trên thị trường ngoại hối trong nước và quốc tế. Rất nhiều yếu tố liên quan trong chính sách quản lý ngoại hối như tỷ giá, vay nợ nước ngoài, dịch vụ kiều hối và các vấn đề liên quan khác. Chính sách quản lý ngoại hối của quốc gia không những góp phần phát triển ngoại thương, tạo sự cân bằng cán cân thanh toán quốc tế mà còn có vai trò quan trọng trong việc ổn định giá trị tiền tệ quốc gia, ổn định sự phát triển của nền kinh tế quốc dân.

Như vậy, một chính sách quản lý ngoại hối đúng đắn và phù hợp theo từng thời kỳ sẽ góp phần vào sự phát triển của các hoạt động ngoại thương, hợp tác kinh tế quốc tế, thu hút đầu tư nước ngoài... Tất cả những hoạt động này như một đòn bẩy thúc đẩy hoạt động KDNT của các NHTM ngày càng được mở rộng và phát triển. Một chính sách quản lý ngoại hối ngược lại, không phù hợp với nhịp độ phát triển chung của nền kinh tế sẽ có ảnh hưởng nhất định, kìm hãm sự phát triển của các ngân hàng nói riêng và nền kinh tế nói chung.

** Tình hình kinh tế, chính trị - xã hội*

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ gắn liền với đồng tiền của các nước nên chịu ảnh hưởng rất nhiều của tình hình kinh tế, chính trị xã hội của các nước liên quan. Thật vậy, các nhà đầu tư ở các nước thường e ngại rủi ro nên họ có xu hướng đầu tư vào tài sản của các nước có nền kinh tế vững mạnh. Vì thế, một quốc gia phồn vinh có hệ thống chính trị _ xã hội ổn định và bền vững, nền kinh tế của quốc gia đó phát triển mạnh. Từ đó nhu cầu về đồng tiền của các nước này cũng sẽ mạnh hơn, giá trị đồng tiền sẽ tăng, điều này tạo thuận lợi trong thanh toán hàng hóa xuất nhập khẩu, phục vụ các hoạt động thanh toán quốc tế và các giao dịch ngoại tệ khác của quốc gia. Mặt khác, tạo điều kiện cho các ngân hàng tham gia vào thị trường ngoại hối quốc tế, họ kinh doanh cho chính mình để kiếm lời, bảo hiểm rủi ro, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ và mở rộng hoạt động kinh doanh của mình, và góp phần vào sự phát triển chung của nền kinh tế.

Ngược lại, sự bất ổn định chính trị, kinh tế và xã hội của quốc gia làm ảnh hưởng đối với đầu tư nước ngoài, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các công ty nước ngoài tại quốc gia đó, cũng như các hoạt động thương mại, tài chính liên quan, điều này làm suy yếu đồng tiền của quốc gia đó, đồng thời làm ảnh hưởng đến các hoạt động giao thương của quốc gia.

Các đối tượng hoạt động liên quan đến giao dịch ngoại tệ, trong đó có các NHTM, cần dự đoán tỷ giá một cách tương đối chính xác để có những tính toán mà đề ra chiến lược kinh doanh phù hợp, đồng thời tránh được những thua lỗ do biến động tỷ giá gây ra, góp phần không nhỏ thúc đẩy hoạt động KDNT, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

** Tình hình thị trường, đối thủ cạnh tranh*

Tình hình cạnh tranh giữa doanh nghiệp cũng như các NHTM với các đối thủ cạnh tranh, những diễn biến từ khách hàng và các nhà cung cấp, những sản phẩm có thể thay thế và khả năng thâm nhập thị trường của những

sản phẩm mới, là những thông tin cần thiết giúp người làm công tác thị trường có thể hoạch định marketing và các chiến thuật cạnh tranh.

Bên cạnh những hiểu biết về đối thủ cạnh tranh, phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và những mối đe dọa cũng giúp đơn vị hiểu rõ mình hơn, nhìn nhận ra những cơ hội thị trường trong mối tương quan năng lực cạnh tranh của tổ chức và các đối thủ cạnh tranh.

Khách hàng là một đối tượng quan trọng của công tác phân tích thị trường, nắm bắt nhu cầu, mong muốn của khách hàng giúp ngân hàng đưa ra những giải pháp (sản phẩm, dịch vụ, các giá trị gia tăng...) thích hợp làm hài lòng khách hàng. Hiểu được hành vi, thói quen, chu kỳ mua của khách hàng giúp người làm thị trường đưa ra được những giải pháp tiếp thị hiệu quả.

Như vậy tình hình thị trường, đối thủ cạnh tranh luôn là những nhân tố có tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của các ngân hàng, những diễn biến thay đổi của chúng luôn là những thách thức gắn liền với hiệu quả kinh doanh, trong đó không tách rời hoạt động KDNT của các NHTM.

b. Các nhân tố bên trong ngân hàng

Các nhân tố nội tại như chủ trương, chính sách, cơ sở vật chất, yếu tố con người... thuộc bản thân ngân hàng nên việc nắm bắt và phân tích thông tin liên quan sẽ dễ dàng hơn so với các nhân tố bên ngoài. Vì vậy, việc kiểm soát chúng nằm trong tầm tay của ngân hàng, tuy nhiên chúng là những nhân tố quan trọng, quyết định rất lớn đến sự thành công trong hoạt động KDNT của các NHTM.

- KDNT là một mảng hoạt động phức tạp, đa dạng, hiện đại và luôn tiềm ẩn yếu tố rủi ro. Theo đó, xuất phát từ chủ trương, chính sách KDNT của ngân hàng mà chiến lược kinh doanh được đề ra phải phù hợp với mục tiêu phát triển chung của ngân hàng. Đó là tăng khả năng sinh lợi, tăng sức cạnh tranh trên thị trường, an toàn trong kinh doanh. Chính sách phát triển KDNT

phải gắn liền với các chính sách tín dụng, chính sách đối ngoại... Mặt khác, mua bán ngoại tệ có mối quan hệ tác nghiệp với các nghiệp vụ khác như huy động vốn, cho vay ngoại tệ, TTQT, ...chúng có mối quan hệ qua lại, tạo điều kiện cho các hoạt động của ngân hàng phát triển một cách đồng bộ, hiệu quả.

- Bên cạnh đó, nguồn lực tài chính, công nghệ và cơ sở vật chất, trình độ cán bộ... luôn là những đòi hỏi không thể thiếu trong công tác phục vụ hoạt động KDNT của các NHTM. Để đáp ứng tốt những yêu cầu trên đòi hỏi ngân hàng phải có nguồn lực tài chính đủ mạnh.

+ *Nguồn nhân lực:*

Đối với các ngân hàng, về mặt con người đòi hỏi phải được đào tạo chuyên sâu, có kỹ năng, thái độ làm việc tốt với trình độ chuyên môn cao, có kiến thức và phân tích thị trường một cách linh hoạt để có được những quyết định kịp thời, sát với yêu cầu thực tiễn và phù hợp với diễn biến chung của thị trường.

+ *Cơ sở vật chất:*

Yếu tố cơ sở vật chất đóng một vai trò rất quan trọng gắn liền với mọi hoạt động của con người, vì vậy có yếu tố con người kèm theo yếu tố về cơ sở vật chất, trang thiết bị hỗ trợ sẽ giúp cho con người làm tốt hơn những gì mà mình đang đảm nhiệm.

Trong quá trình giao dịch của các NHTM nói chung, nếu có hệ thống xử lý thông tin, giao dịch tự động với công nghệ cao, cơ sở vật chất hiện đại mới có thể đáp ứng tốt nhu cầu giao dịch ngoại tệ của khách hàng, tạo hình ảnh tốt cho ngân hàng trong nhận thức của khách hàng.

+ *Quy trình thủ tục:*

Ngoài yếu tố con người, cơ sở vật chất, thì vấn đề về quy trình thủ tục là yếu tố cũng hết sức quan trọng. Thực tế cho thấy nhu cầu của khách hàng không chỉ đòi hỏi sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng phải phong phú, đáp ứng

tốt nhất những nhu cầu riêng của bản thân, các khách hàng ngày nay còn quan tâm nhiều đến sự nhanh gọn, chuyên nghiệp, tiện lợi trong các quy trình thủ tục. Đứng trước sự thay đổi đó, nhiều ngân hàng đã chủ động nâng cấp dịch vụ, tăng thêm nhiều tiện ích đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, đồng thời cải tiến quy trình giao dịch làm sao cho đơn giản, tiện lợi, tránh sự rườm rà nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, thu hút được sự quan tâm và lựa chọn sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

Các giao dịch được khách hàng thực hiện qua các kênh phân phối được xử lý với tốc độ cao sẽ giúp các NHTM phát triển và nâng cao uy tín trên thương trường. Như vậy, quy trình thủ tục cũng là một trong các yếu tố cơ bản góp phần mở rộng hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động KDNT nói riêng của các NHTM.

+ Năng lực quản trị rủi ro:

Vấn đề đặt ra cho việc quản lý rủi ro trong kinh doanh là điều tất yếu của các ngân hàng nhưng để hạn chế tối đa rủi ro, các NHTM cần phải thận trọng khi đưa ra các quyết định, giải pháp phù hợp tùy thuộc vào từng trường hợp trong từng thời kỳ cụ thể. Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, thị trường trong nước ngày càng có liên hệ mật thiết với thị trường quốc tế nên khả năng rủi ro liên quan đến tỷ giá, lãi suất sẽ lớn hơn, gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cũng như hoạt động kinh doanh của các ngân hàng. Ngoài ra, các ngân hàng nước ngoài có rất nhiều kinh nghiệm trong việc kinh doanh các sản phẩm tài chính phái sinh cũng là một khía cạnh đáng đề cập, tạo ra sự cạnh tranh gay gắt đối với các ngân hàng trong nước trong bối cảnh hội nhập. Do đó, phát triển các sản phẩm ngoại tệ, các sản phẩm phái sinh đóng vai trò rất quan trọng thông qua việc ngân hàng có thể kinh doanh kiếm lời cũng như để phòng ngừa rủi ro lãi suất, tỷ giá...

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KON TUM

2.1. KHÁI QUÁT VỀ CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH KON TUM VÀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH KON TUM

2.1.1. Khái quát sự hình thành và phát triển của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum

Năm 1991, Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum được thành lập dựa trên sự giải thể Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp tỉnh Gia Lai - Kon Tum. Đến nay, trên 20 năm hình thành và phát triển, Chi nhánh đã đạt được những thành tựu đáng kể. Với chủ trương, chính sách tập trung ưu tiên đầu tư tín dụng vào lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn của Chính phủ và Ngân hàng cấp trên đã tạo điều kiện thuận lợi cho Chi nhánh thực hiện tốt các chương trình mục tiêu phát triển kinh tế của địa phương.

Năm 2010, hoạt động kinh doanh có nhiều tiến triển, Chi nhánh xác định mục tiêu chung là tiếp tục giữ vững, phát huy vai trò NHTM hàng đầu, chủ lực trên thị trường tài chính, tiền tệ ở nông thôn, kiên trì bám trụ mục tiêu hoạt động cho “Tam nông”.

Năm 2011, trong bối cảnh chung của tình hình tài chính, kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn, lạm phát tăng cao, diễn biến tỷ giá phức tạp đã ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Chi nhánh. Mặt khác, sự cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM trên địa bàn, làm cho hoạt động kinh doanh dịch vụ của Chi nhánh gặp nhiều khó khăn, tuy nhiên Chi nhánh cũng đã đạt được những kết quả nhất định, đóng góp đáng kể vào sự phát triển kinh tế tỉnh nhà.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và cơ cấu tổ chức của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum

a. Chức năng

Chi nhánh đã và đang cung cấp tất cả các sản phẩm, dịch vụ của một ngân hàng hiện đại với chức năng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và các dịch vụ khác như:

- Nhận tiền gửi, tiết kiệm, kỳ phiếu bằng VND và ngoại tệ.
- Cho vay các thành phần kinh tế với đa dạng loại hình cho vay.
- Dịch vụ thẻ (thẻ ghi nợ nội địa-Success, thẻ tín dụng nội địa; thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng Visa, Master...), dịch vụ mobile banking, dịch vụ thu hộ tiền điện.
- Bảo lãnh, thanh toán xuất nhập khẩu hàng hóa thông qua hệ thống chuyển tiền SWIFT. Dịch vụ chuyển tiền trong và ngoài nước, dịch vụ kiều hối (Western Union, BNY Mellon Taipei,...), và các dịch vụ khác.

b. Nhiệm vụ

Thực hiện chức năng của một ngân hàng hiện đại, kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ theo đúng các chế độ, quy chế thuộc phạm vi Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, đảm bảo tuân thủ theo đúng quy định của Ngân hàng nhà nước và pháp luật hiện hành.

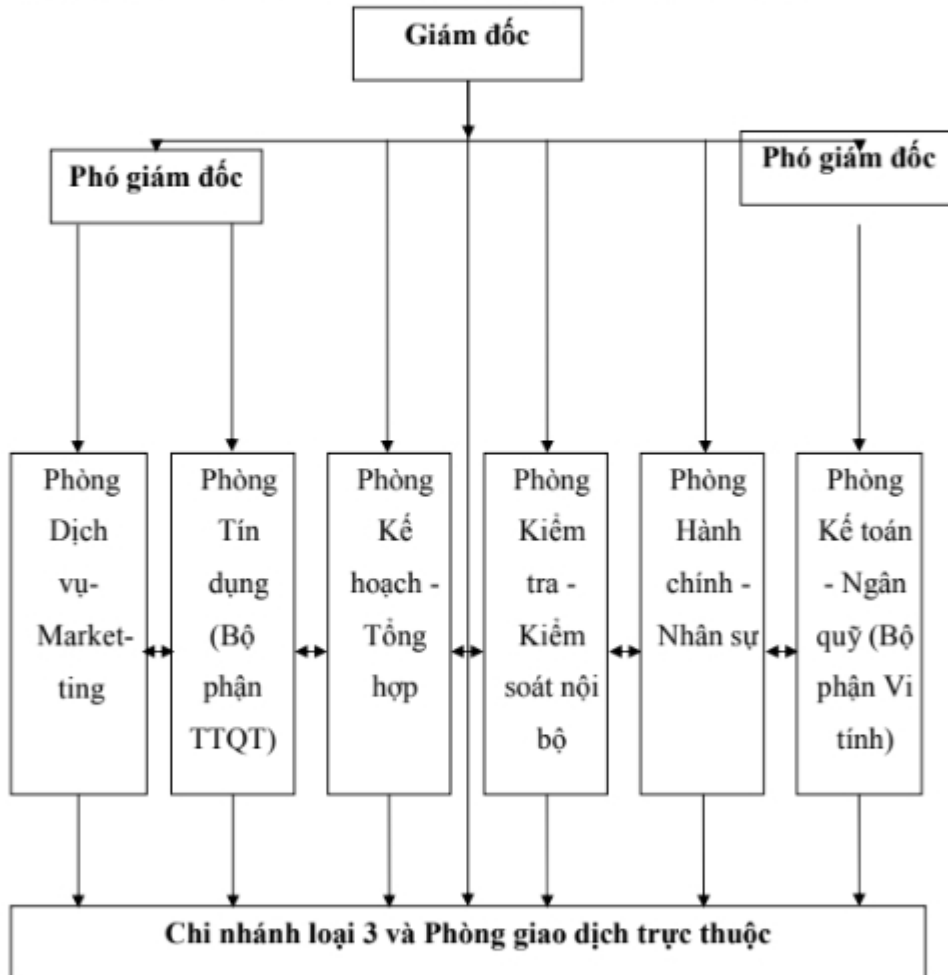
c. Cơ cấu tổ chức

Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum có 01 Hội sở, 08 Chi nhánh loại 3 và 02 phòng giao dịch trực thuộc. Hội sở gồm 06 phòng chuyên đề như sau:

- + Phòng Kế toán - Ngân quỹ (Bộ phận vi tính)
- + Phòng Dịch vụ - Marketing
- + Phòng Tín dụng (Bộ phận thanh toán quốc tế)
- + Phòng Kế hoạch- Tổng hợp

- + Phòng Tổ chức - Hành chính
- + Phòng Kiểm tra - Kiểm soát nội bộ

Cơ cấu tổ chức được thể hiện qua mô hình tác nghiệp theo sơ đồ 2.1. Trong đó, Giám Đốc, Phó giám đốc, phòng chuyên đề, Chi nhánh loại 3, phòng giao dịch trực thuộc đều giữ chức năng và nhiệm vụ riêng:



Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức

- Giám đốc: Phụ trách toàn Chi nhánh, trực tiếp điều hành công tác Hành chính - Nhân sự, Kiểm tra - Kiểm soát nội bộ, Kế hoạch - Tổng hợp.

- Phó giám đốc: Phụ trách phòng Tín dụng, phòng Dịch vụ - Marketing (01 người) và phụ trách phòng Kế toán - Ngân quỹ (01 người).

- Các phòng chuyên đề Hội sở và các Chi nhánh loại 3, phòng giao dịch trực thuộc thực hiện theo sự chỉ đạo chung của Giám Đốc và lãnh đạo phòng.

2.1.3. Tình hình cơ bản về hoạt động kinh doanh

a. Hoạt động huy động vốn

Mặc dù thị phần bị chia sẻ nhưng nhìn chung, tình hình huy động vốn tại Chi nhánh có chiều hướng gia tăng qua các năm cùng nhịp với sự tăng trưởng của các NHTM trên địa bàn.

Mặc dù gặp nhiều khó khăn trong công tác huy động vốn nhưng với lợi thế về thương hiệu, con người và mối quan hệ với các Bộ, Ngành tại tỉnh nhà cũng như tại khu vực Tây nguyên... nên thị phần huy động vốn không những được giữ vững mà còn tăng so với năm trước, cụ thể thị phần năm 2011 đạt 44.1%, tăng so năm trước 4.96%.(thuyết minh bảng 2.1).

b. Hoạt động cho vay

Đối tượng cho vay chủ yếu của Chi nhánh là cá nhân, hộ sản xuất, các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, được Chi nhánh cho vay phục vụ mục đích kinh doanh, mở rộng sản xuất...

Dư nợ bình quân cán bộ tín dụng năm 2011 đạt 36.959 triệu đồng/cán bộ tín dụng, tăng so năm trước 7.311 triệu đồng/cán bộ tín dụng, con số này đã đạt mức cao hơn tỷ lệ tăng của dư nợ cho vay. Mặt khác, nợ xấu luôn giữ ở mức nhỏ hơn 2%. Nếu năm 2009, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là 1.58%, thì đến năm 2010 chỉ còn 0.78%, và năm 2011 là 1.26%/tổng dư nợ, so với kế hoạch năm của Tổng giám đốc giao vượt 0.26%.(bảng 2.2).

Nhìn chung, dư nợ tăng trưởng dần qua các năm và đạt kế hoạch dư nợ hàng năm, Chi nhánh cũng đã tập trung ưu tiên nguồn vốn cho vay đến các địa bàn nông nghiệp, nông thôn, và các ngành nghề kinh tế khác.

Bảng 2.1: Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền gửi của Chi nhánh

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chi tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Tăng giảm			
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	2010/2009		2011/2010	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Tiền gửi không kỳ hạn	422,174	456,067	501,600	33,893	8.03	45,534	09.98
- Tiền gửi KKH bằng VND	417,416	452,591	494,415	35,175	8.43	41,824	9.24
- Tiền gửi KKH ngoại tệ	4,758	3,476	7,185	-1,282	-26.94	3,710	106.73
2. Tiền gửi có kỳ hạn	583,318	991,879	1,283,660	408,561	70.04	291,781	29.42
2.1. Tiền gửi CKH bằng VND	536,242	944,995	1,236,323	408,753	76.22	291,328	30.83
- Kỳ hạn dưới 12 tháng	290,264	680,120	1,110,898	389,856	134.31	430,779	63.34
- Kỳ hạn từ 12 tháng đến dưới 24 tháng	193,609	187,467	116,801	-6,142	-3.17	-70,666	-37.69
- Kỳ hạn trên 24 tháng	52,369	77,409	8,624	25,040	47.81	-68,785	-88.86

2.2. Tiền gửi CKH ngoại tệ	13,559	14,225	16,108	666	4.91	1,882	13.23
- Kỳ hạn dưới 12 tháng	11,596	11,831	13,103	-235	-2.02	1,271	10.75
- Kỳ hạn từ 12 tháng đến dưới 24 tháng	1,963	2,394	3,005	431	21.96	611	25.51
- Kỳ hạn trên 24 tháng	0	0	0	0	0.00	0	0.00
2.3. Tiền gửi vốn chuyên dùng	24,594	30,350	20,876	5,756	23.40	-9,474	-31.21
2.4. Tiền ký quỹ	8,923	2,309	10,354	-6,614	-74.12	8,045	348.43
Tổng cộng	1,005,491	1,447,946	1,785,261	442,455	44.00%	337,315	23.30%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết các năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum)

Bảng 2.2: Tình hình dư nợ của Chi nhánh từ năm 2009 đến 2011

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chi tiêu	Năm			Tăng giảm			
	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
	Thực hiện	Thực hiện	Thực hiện	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
I. Tổng dư nợ (Quy đổi VND)	2,212,630	2,757,279	3,299,464	544,649	24,61	542,185	19,66
Trong đó: Dư nợ cho vay phục vụ NNNT	1,701,453	2,132,950	2,703,986	431,497	25,36	571,036	26,77
1. Phân theo loại tiền							
- Dư nợ nội tệ	2,199,344	2,731,456	3,276,752	532,112	24,19	545,296	19,96
- Dư nợ ngoại tệ (USD)	700	1,364	1,090	664	94,85	-274	-20,08
2. Phân theo thời gian	2,212,630	2,757,279	3,299,464	544,649	24,61	542,185	19,66
- Ngắn hạn	1,193,054	1,494,874	1,801,033	301,820	25,30	306,159	20,48
- Trung hạn	473,222	553,630	469,718	80,408	16,99	-83,912	-15,16
- Dài hạn	546,354	708,775	1,028,713	162,421	29,72	319,938	45,14
II. Nợ xấu	35,033	21,384	41,509				
Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ (%)	1.58	0.78	1.26	-13,649	-38.96%	20,125	94.11%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết các năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum)

c. Các hoạt động dịch vụ khác

- Nhóm sản phẩm dịch vụ tài khoản và thanh toán trong nước: Cuối năm 2011, tổng số tài khoản tiền gửi thanh toán đạt 42.664 tài khoản, tăng so với năm trước 2.684 tài khoản, tốc độ tăng 6,7%. Doanh số thanh toán đạt 35.180 tỷ đồng vào cuối năm 2011, tăng so với năm trước 7.979 tỷ đồng, tốc độ tăng 29.33%.

- Nhóm sản phẩm thẻ: Tính đến cuối năm 2011, số thẻ lũy kế đạt 43.172 thẻ, số thẻ phát hành mới 14.665 thẻ, thị phần thanh toán thẻ năm 2011 đạt 53%, tăng so với năm 2010 là 14,3%.

- Dịch vụ Mobile banking: Tính đến cuối năm 2011, số lượng khách hàng đăng ký sử dụng dịch vụ này đạt 15.458 người, dịch vụ đã tạo nhiều tiện ích cho khách hàng như khách hàng có thể sử dụng điện thoại di động của mình để thanh toán tiền điện hàng tháng, cũng như các dịch vụ thanh toán khác.

- Chi nhánh cũng đã đạt được những kết quả nhất định trong các dịch vụ kinh doanh khác như dịch vụ thanh toán lương, dịch vụ thu hộ tiền điện...

d. Kết quả hoạt động kinh doanh

Tổng thu năm 2011 đạt 659 tỷ đồng, tăng so năm trước 196 tỷ đồng, tương ứng 42.46%, trong đó thu lãi 623 tỷ đồng, thu ngoài tín dụng 10.78 tỷ đồng, thu từ xử lý rủi ro 17 tỷ đồng. Tổng chi năm 2011 đạt 549 tỷ đồng (không tính lương), tăng so với năm trước 173 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 45.87%, trong đó chi dự phòng rủi ro 30.3 tỷ đồng, chi thường xuyên khác 11 tỷ đồng. Như vậy quỹ thu nhập theo khoản tài chính đạt 109.8 tỷ đồng, tăng so với năm trước 23.7 tỷ đồng, tương ứng 27.57%.(bảng 2.3)

Như vậy, kết quả thực hiện kế hoạch tài chính qua các năm đã có diễn biến tích cực, thực hiện chi phí hợp lý, tiết kiệm, khai thác tối đa các nguồn thu, nhất là thu hồi nợ đã xử lý rủi ro.

Bảng 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chi tiêu	Năm			Tăng giảm			
	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
	Thực hiện	Thực hiện	Thực hiện	(+),(-)	%	(+),(-)	%
1. Tổng thu. Trong đó:	305,587	462,672	659,147	157,085	51,40	196,475	42,46
- Thu lãi	251,000	417,385	623,138	166,385	66,29	205,753	49,30
- Thu ngoài tin dụng	5,162	11,441	10,781	6,279	121,64	-660	-5,77
- Thu từ xử lý rủi ro	40,732	20,761	17,046	-19,971	-49,03	-3,715	-17,89
2. Tổng chi (không tính lương). Trong đó:	250,203	376,631	549,382	126,428	50,53	172,751	45,87
- Chi dự phòng rủi ro	29,537	42,136	30,302	12,599	42,65	-11,834	-28,08
- Chi thường xuyên khác	6,035	8,089	11,153	2,054	34,03	3,064	37,88
3. Chênh lệch thu chi	55,384	86,041	109,765	30,657	55,35	23,724	27,57

(Nguồn: Báo cáo tổng kết các năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum)

2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KON TUM

Trong điều kiện hội nhập ngày một sâu rộng như hiện nay, mở rộng và tăng cường hoạt động KDNT của các NHTM nói chung và của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum nói riêng là rất cần thiết và có ý nghĩa nhằm tiếp tục duy trì vị thế trong môi trường cạnh tranh, đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế trong xu hướng ngày càng mở rộng các hoạt động kinh tế đối ngoại. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ bao gồm nhiều hoạt động khác nhau như huy động vốn, cho vay, dịch vụ kiều hối và các hoạt động liên quan khác. Chính vì vậy, tùy từng hoạt động kinh doanh cụ thể mà chúng ta sẽ vận dụng các tiêu chí đánh giá mở rộng trong phần lý luận bên trên một cách thích hợp nhằm phân tích, làm rõ thực trạng mở rộng KDNT tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum.

2.2.1. Thực trạng mở rộng huy động vốn ngoại tệ

Nguồn vốn là cơ sở giúp các NHTM khẳng định quy mô hoạt động, là cơ sở tạo nên uy tín và đảm bảo khả năng cạnh tranh của các NHTM nói chung. Mặt khác, xuất phát từ thực tiễn của các Ngân hàng Việt Nam, trước sự cạnh tranh gay gắt trong nước và trên thị trường quốc tế, trước yêu cầu của đời sống kinh tế xã hội đất nước, Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum nắm rõ được tầm quan trọng ấy mà không ngừng đẩy mạnh công tác huy động vốn trong dân cư và các tổ chức kinh tế trên địa bàn tỉnh Kon Tum.

Theo quy định của NHNo&PTNT Việt Nam, Chi nhánh được phép huy động từ tổ chức kinh tế, xã hội, chính trị, dân cư trên địa bàn các loại ngoại tệ tự do chuyển đổi mạnh sau đây: USD (đô la Mỹ), EUR (đồng tiền chung Châu Âu), GBP (bảng Anh), JPY (yên Nhật). Trường hợp có nhu cầu huy động ngoại tệ khác phải được Tổng giám đốc chấp thuận bằng văn bản. Việc

huy động ngoại tệ từ các tổ chức tín dụng thực hiện theo quy định về hạn mức từng thời kỳ của Tổng giám đốc.[10]

a. Tăng trưởng quy mô và đa dạng hóa nguồn vốn ngoại tệ huy động

Thực tế từ trước đến nay Chi nhánh NHNo&PTNT Tỉnh Kon Tum chỉ huy động vốn ngoại tệ đối với đồng USD, hơn nữa, lãi suất huy động ngoại tệ luôn được kỳ vọng sẽ tiếp tục tăng, nên trong cơ cấu tiền gửi ngoại tệ, tỷ lệ các khoản tiền gửi có kỳ hạn dài thường rất ít. Với mục tiêu huy động vốn là một trong những tiêu chí được đặt lên hàng đầu, Chi nhánh đã kết hợp đồng thời nhiều biện pháp từ chính sách khách hàng, chính sách lãi suất phù hợp theo từng thời kỳ...kết hợp với công nghệ ngân hàng ngày càng hiện đại, tân tiến. Nhờ vậy, với thái độ phục vụ tận tình, chu đáo của đội ngũ cán bộ toàn Chi nhánh đã góp phần làm khơi tăng nguồn ngoại tệ huy động. Sau đây là số liệu về tình hình huy động vốn ngoại tệ của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum từ năm 2009 đến 2011:

Bảng 2.4 : Tăng trưởng quy mô huy động USD

Đơn vị tính: Ngàn USD

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
<i>1. Nguồn huy động thực tế</i>	<i>1,021</i>	<i>933</i>	<i>1,529</i>
<i>- Mức tăng (giảm)</i>	<i>-</i>	<i>-88</i>	<i>596</i>
<i>- Tỷ lệ tăng giảm (%)</i>	<i>-</i>	<i>-8.62</i>	<i>63.88</i>
<i>2. Nguồn huy động theo kế hoạch</i>	<i>1,530</i>	<i>1,000</i>	<i>1,300</i>
<i>3. Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch (%)</i>	<i>66.73</i>	<i>93.30</i>	<i>117.62</i>

(Nguồn: Báo cáo tổng kết các năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum)

Quy mô nguồn vốn huy động đã có sự tăng trưởng qua các năm, mặc dù năm 2010 có sự giảm sút nhưng vẫn đạt gần mức kế hoạch của năm, theo bảng số liệu 2.4 cho thấy:

* Thực hiện 31/12/2009 đạt 1.021 ngàn USD, so với đầu năm giảm 349 ngàn USD, tỷ lệ giảm 25,47%, so kế hoạch Hội sở chính giao đạt 66,73%. Trong đó:

- Tiền gửi dân cư đạt 794 ngàn USD, so kế hoạch Hội sở chính giao đạt 105,86%, chiếm tỷ trọng 77,76%/nguồn vốn huy động ngoại tệ.

* Thực hiện đến 31/12/2010 là 933 ngàn USD, so đầu năm giảm 88 ngàn USD, tỷ lệ giảm 8,61%, so kế hoạch Hội sở chính giao đạt 93,30%. Trong đó:

- Tiền gửi dân cư 753 ngàn USD, so kế hoạch Hội sở chính giao đạt 100,04%, chiếm tỷ trọng 80,7%/nguồn vốn huy động ngoại tệ.

* Tiền gửi USD đạt 1,529 ngàn USD, so đầu năm tăng 596 ngàn USD (+63,88%), hoàn thành 117,62% so kế hoạch năm 2011 của Tổng giám đốc giao.

Như vậy, năm 2010 nguồn ngoại tệ huy động không tăng trưởng so với năm 2009 nhưng cũng đã đạt gần mức kế hoạch đề ra của năm. Tuy nhiên đến năm 2011 nguồn ngoại tệ huy động tăng 49,75% so với năm 2009 và tăng 63,88% so với năm 2010, cho thấy sự tăng trưởng về quy mô huy động ngoại tệ của Chi nhánh.

Như vậy tình hình tăng trưởng quy mô cũng cho thấy sự đa dạng hóa trong dịch vụ huy động ngoại tệ tại Chi nhánh mặc dù nguồn ngoại tệ huy động từ trước đến nay chưa phát sinh các sản phẩm huy động vốn khác ngoài sản phẩm tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn trả lãi sau thông thường và không phát sinh với loại tiền tệ nào khác ngoài USD. Để nhìn nhận rõ hơn tình hình tăng trưởng quy mô ngoại tệ huy động tại Chi nhánh, trước hết ta xem xét tình hình biến động cơ cấu nguồn ngoại tệ huy động *theo đối tượng* dân cư, tổ chức kinh tế, kỳ phiếu và hình thức tiền gửi khác như sau (thuyết minh bảng 2.5):

Bảng 2.5: Tình hình thực hiện chỉ tiêu huy động ngoại tệ theo đối tượng khách hàng

Đơn vị tính: Ngân USD

Chi tiêu	Năm			Tăng giảm			
	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
	Thực hiện	Thực hiện	Thực hiện	(+),(-)	%	(+),(-)	%
1. Tiền gửi tiết kiệm của dân cư	794	753	773	-41	-5.16	20	2.66
2. Tiền gửi của các TCKT	227	180	756	-47	-20.70	576	320
3. Kỳ phiếu (dưới 1 năm)	0	0	0	0	0.00	0	0.00
Tổng cộng	1,021	933	1,529	-88	-8.62	596	63.88

(Nguồn: Báo cáo tổng kết các năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum)

❖ *Tiền gửi tiết kiệm của dân cư:*

- Năm 2009, nguồn tiền gửi này chiếm tỷ lệ 77,7 % trong tổng nguồn huy động ngoại tệ.

- Năm 2010, nguồn tiền gửi này chiếm tỷ lệ 80,7 % trong tổng nguồn ngoại tệ huy động và giảm 41 ngàn USD so với năm 2009 (tốc độ giảm 5,16%).

- Năm 2011, nguồn tiền gửi này chiếm tỷ lệ 50,5 % trong tổng nguồn huy động và tăng 20 ngàn USD so với năm 2010 (tốc độ tăng 2,66%).

Mặt khác ta thấy lãi suất có sự biến động tăng giảm qua các năm từ 2009 đến 2011. Khoảng giữa năm 2009, lãi suất giảm mạnh so với đầu năm (hạ khoảng từ 1% đến 1.7%). Sau đó có xu hướng tăng dần, tuy nhiên đến khoảng những tháng đầu năm 2010 lại giảm, tiếp đến khoảng từ tháng 04/2010 trở đi, lãi suất huy động có xu hướng tăng lên đến 4.40%/năm đối với kỳ hạn từ 12 tháng trở đi. Nhưng sau đó, từ khoảng tháng 06/2011 đến nay lãi suất đồng USD tương đối bình ổn và giữ ở mức 2.00%/năm đối với tất cả các kỳ hạn, riêng lãi suất huy động không kỳ hạn là 0.50%/năm.[2]

Một vấn đề đặt ra tại sao lãi suất tiền gửi có xu hướng giảm qua các năm, tuy nhiên đặc biệt vào năm 2011, tổng nguồn ngoại tệ huy động đạt 1,529 ngàn USD, vượt xa so với năm 2010. Điều này do những nguyên nhân sau:

+ Về phía Ngân hàng: Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum luôn đổi mới lề lối, phong cách làm việc, luôn nâng cao trách nhiệm phục vụ, gửi gắm niềm tin nơi khách hàng. Bên cạnh đó, tuy lãi suất huy động giảm dần qua các năm nhưng nhìn chung trong thời gian dài vẫn cao hơn tốc độ tăng giá, đảm bảo quyền lợi cho khách hàng gửi tiền.

+ Về phía người dân: Trong môi trường khó khăn của nền kinh tế, cũng phải khẳng định rằng Việt Nam đã giữ ổn định được tỷ giá và thị trường ngoại

hỏi. Nếu tính từ tháng 2/2011 đến 31/12/2011 thì tỷ giá của Việt Nam biến động không quá 1%. Điều này cũng có tác động đến công tác huy động vốn ngoại tệ của hệ thống ngân hàng nói chung và NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum nói riêng. Mặt khác, tại địa bàn tỉnh Kon Tum, người dân nhận tiền kiều hối từ nước ngoài gửi về cũng có xu hướng muốn để tại ngân hàng vì sự an tâm về mức lãi suất và an toàn trong giao dịch. Điều này phần nào giúp người dân yên tâm hơn khi gửi ngoại tệ vào ngân hàng.

❖ *Tiền gửi tiết kiệm của tổ chức kinh tế:* Nguồn tiền gửi này chiếm tỷ lệ nhỏ hơn so với nguồn tiền gửi từ dân cư và năm 2010 giảm 47 ngàn USD (tốc độ giảm 20,70%) so với năm 2009, tuy nhiên năm 2011 lại tăng 576 ngàn USD (tốc độ tăng 320%) so với năm 2010. Chủ yếu là nguồn ngoại tệ của các doanh nghiệp thu được qua hoạt động xuất nhập khẩu, được chuyển vào tài khoản ngoại tệ và thực hiện thanh toán khi phát sinh các nhu cầu chi trả cần thiết.

❖ *Kỳ phiếu và hình thức tiền gửi khác:*

Nguồn ngoại tệ này không phát sinh tại chi nhánh trong các năm qua vì kỳ phiếu chỉ được phát hành theo nhu cầu vốn. Ngoài ra, hình thức tiền gửi khác tồn tại dưới dạng tiền gửi của các tổ chức pháp luật như Tòa án, Công an... Những tổ chức này chủ yếu giao dịch tiền VND để đáp ứng các nhu cầu thanh toán thiết yếu, hầu như không có hoặc rất ít ngoại tệ để gửi vào Ngân hàng.

Ngoài phân tích tình hình mở rộng cơ cấu huy động ngoại tệ theo đối tượng, ta cần xét cơ cấu huy động *theo kỳ hạn* như sau:

Thực tế cho thấy hầu hết nguồn ngoại tệ huy động từ phía người dân cũng như các tổ chức kinh tế là nguồn tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn nhỏ hơn hoặc bằng 1 năm, không có nguồn huy động dài hạn trên 24 tháng. Cụ thể theo bảng số liệu 2.1, ta nhận thấy:

- Năm 2009, tiền gửi không kỳ hạn ngoại tệ chỉ chiếm 1.1% trên tổng tiền gửi không kỳ hạn; tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng chiếm 85.5% trên tổng nguồn tiền gửi có kỳ hạn ngoại tệ và 2% trên tổng nguồn tiền gửi có kỳ hạn của Chi nhánh; kỳ hạn từ 12 tháng đến dưới 24 tháng chỉ chiếm 14.4% trên tổng nguồn tiền gửi có kỳ hạn ngoại tệ và không phát sinh tiền gửi có kỳ hạn ngoại tệ trên 24 tháng.

- Năm 2010, tiền gửi không kỳ hạn ngoại tệ phát sinh rất ít với con số 3,476 triệu đồng trên tổng tiền gửi không kỳ hạn của; tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng chiếm 83.2% trên tổng nguồn tiền gửi có kỳ hạn ngoại tệ và 1.2% trên tổng nguồn tiền gửi có kỳ hạn; kỳ hạn từ 12 tháng đến dưới 24 tháng chỉ chiếm 16.8% trên tổng nguồn tiền gửi có kỳ hạn ngoại tệ và không phát sinh tiền gửi có kỳ hạn ngoại tệ trên 24 tháng.

- Năm 2011, tiền gửi không kỳ hạn ngoại tệ phát sinh nhiều hơn so với các năm trước, đạt 7,185 triệu đồng, chỉ chiếm 1.4% trên tổng tiền gửi không kỳ hạn; tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng chiếm 81.34% trên tổng nguồn tiền gửi có kỳ hạn ngoại tệ và 1.02% trên tổng nguồn tiền gửi có kỳ hạn của Chi nhánh; kỳ hạn từ 12 tháng đến dưới 24 tháng chỉ chiếm 18.6% trên tổng nguồn tiền gửi có kỳ hạn ngoại tệ và không phát sinh tiền gửi có kỳ hạn ngoại tệ trên 24 tháng.

b. Nâng cao chất lượng dịch vụ huy động ngoại tệ

Chi nhánh cũng đã cải tiến và đổi mới về chất lượng huy động ngoại tệ, thực hiện các chính sách khách hàng, đổi mới phong cách phục vụ và giao dịch nhằm thu hút nhiều hơn nguồn tiền gửi từ các tổ chức, dân cư trên địa bàn. Tuy nhiên so với các NHTM khác trên địa bàn vẫn còn thua kém và thiếu tính linh hoạt, còn thụ động trong công tác huy động vốn, chính sách lãi suất còn phụ thuộc nhiều từ Hội sở chính Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

Như vậy, qua phân tích thực trạng huy động vốn ngoại tệ trên đây, Chi nhánh đã gặt hái được những *kết quả* như sau:

- Nhận thức về coi trọng công tác huy động vốn của hầu hết cán bộ đều được tăng lên, chất lượng dịch vụ có phần được nâng cao. Ban lãnh đạo đã coi công tác huy động vốn là nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt trong giai đoạn khan hiếm vốn như hiện nay.

- Mặc dù nguồn vốn huy động ngoại tệ năm 2009, 2010 có giảm so với đầu năm nhưng vào năm 2011 thị phần huy động vốn được giữ vững và tăng so năm trước: cụ thể đạt 1,529 ngàn USD, tăng so đầu năm 63,88% (bảng 2.4).

- Tiền gửi dân cư đạt tỷ lệ tăng trưởng cao so với các nguồn vốn huy động khác, qua các năm tỷ trọng tiền gửi dân cư ngoại tệ đạt trên 50%, đặc biệt năm 2010, tỷ trọng đạt trên 80% tổng nguồn ngoại tệ huy động.

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động huy động vốn ngoại tệ còn gặp phải những *hạn chế* sau:

- Do tính ổn định của nền kinh tế tỉnh nhà chưa cao nên cơ cấu nguồn vốn phân theo kỳ hạn đã có sự thay đổi mạnh theo hướng tăng tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng, kỳ hạn từ 12 tháng đến dưới 24 tháng và không có tiền gửi có kỳ hạn từ 24 tháng trở lên.

- Tiền gửi các tổ chức giảm mạnh trong hai năm 2009, 2010 và chỉ tăng lại trong những tháng cuối năm 2011 do chịu tác động của nhiều yếu tố liên quan như chính sách lãi suất, biến động của lạm phát... vì vậy đã gây khó khăn cho công tác điều hành kế hoạch.

- Sản phẩm tiền gửi chỉ tập trung vào một số sản phẩm huy động truyền thống và sản phẩm tiết kiệm dự thưởng làm ảnh hưởng đến công tác mở rộng và đa dạng hóa sản phẩm huy động, đa dạng hóa các loại ngoại tệ huy động của Chi nhánh.

- Chính sách khách hàng trong công tác huy động vốn ngoại tệ chưa nhất quán và rõ ràng, chất lượng dịch vụ còn thiếu tính linh hoạt, các tiện ích của sản phẩm còn nhiều thua kém so với các NHTM khác trên địa bàn tỉnh Kon Tum.

2.2.2. Thực trạng mở rộng cho vay ngoại tệ

Hoạt động cho vay là then chốt trong hoạt động cấp tín dụng tại Chi nhánh, Ngân hàng cho vay ngoại tệ để doanh nghiệp nhập khẩu hàng hóa hay để sản xuất, thu gom hàng xuất khẩu, cuối cùng đều phát sinh nghiệp vụ mua bán ngoại tệ. Điều thiết yếu là ngân hàng cần mua ngoại tệ để thanh toán thư tín dụng đến hạn, còn đối với khách hàng khi có được nguồn tiền để thanh toán nợ thì khách hàng cần phải mua ngoại tệ để trả nợ vay, bên cạnh đó, các doanh nghiệp xuất khẩu khi thu được nguồn ngoại tệ, thông thường họ bán ngoại tệ cho ngân hàng nhằm đáp ứng các nhu cầu thanh toán trong nước. Cho vay ngoại tệ tại Chi nhánh đã phát sinh qua nhiều năm, chủ yếu phát sinh cho vay ngoại tệ đối với các doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu. Đến những năm gần đây, Chi nhánh đã thực hiện cho vay ngoại tệ trực tiếp đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu nói chung. Tính đến năm 2011 dư nợ ngoại tệ đã chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng dư nợ của Chi nhánh.

Hiện nay, hoạt động cho vay ngoại tệ của Chi nhánh được thực hiện theo thông tư số 07/2011/TT-NHNN ngày 24-03-2011 của NHNN Việt Nam, quyết định số 1595/QĐ-HĐTV-TDDN ngày 29-09-2011 kèm theo quyết định số 600/QĐ-HĐTV của NHNo Việt Nam và các văn bản có liên quan khác, trong đó quy định rõ:

- Đối tượng cho vay
- Điều kiện cho vay
- Cách thức giải ngân

- Trả nợ gốc, lãi và những vấn đề liên quan khác.

Hiện nay, Chi nhánh chủ yếu cho các doanh nghiệp vay ngắn hạn để nhập khẩu vật tư hàng hóa phục vụ sản xuất kinh doanh như: sắt thép xây dựng, trang trí nội thất, phân bón.... Khi một chủ thể kinh tế nhập khẩu máy móc, thiết bị, hoặc những sản phẩm thiết yếu khác... họ có thể dùng tài khoản ngoại tệ của mình để thanh toán cho đối tác nước ngoài, tuy nhiên nếu nguồn này không đáp ứng nổi, họ thực hiện việc vay lại của ngân hàng, hoặc mua ngoại tệ để đảm bảo việc thanh toán cho đối tác nước ngoài trong hoạt động kinh doanh của mình.

Ngoài cho vay ngắn hạn, chi nhánh cũng hỗ trợ các doanh nghiệp nhập khẩu máy móc, thiết bị... thông qua cho vay trung hạn ngoại tệ nhằm giúp đỡ các doanh nghiệp có điều kiện đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất nhằm đạt hiệu quả kinh tế cao trong quá trình sản xuất kinh doanh của mình. Tuy nhiên, qua các năm dư nợ cho vay trung hạn cũng mới chiếm tỷ lệ nhỏ hơn so với dư nợ ngắn hạn trong tổng dư nợ ngoại tệ của Chi nhánh.

Nguồn trả nợ cho ngân hàng của các doanh nghiệp chủ yếu từ doanh bán thu bán hàng, dịch vụ trong nước tính bằng VND. Chính vì vậy, bằng nguồn VND thu được, các doanh nghiệp sẽ phải mua ngoại tệ để trả nợ vay. Ở đây, Ngân hàng cung cấp nguồn ngoại tệ cho các doanh nghiệp theo tỷ giá giao ngay đã được niêm yết tại thời điểm thu nợ. Theo đó, Ngân hàng cần phải chủ động khai thác nguồn ngoại tệ để phục vụ cho nhu cầu của khách hàng. Cũng nhờ đó, mà dư nợ cho vay ngoại tệ có khởi sắc qua các năm, điều này góp phần đáng kể thúc đẩy hoạt động mua bán ngoại tệ và các hoạt động khác càng phát triển.

Để phản ánh thực trạng mở rộng cho vay ngoại tệ, chúng ta phân tích tình hình cho vay ngoại tệ tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum qua các năm trên các mặt sau:

a. Tăng trưởng quy mô cho vay ngoại tệ

Bảng 2.6: Tình hình dư nợ ngoại tệ từ năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh

Đơn vị tính: Ngân USD

Chi tiêu	2009		2010		2011		Tăng giảm			
	Thực hiện	Tỷ trọng (%)	Thực hiện	Tỷ trọng (%)	Thực hiện	Tỷ trọng (%)	2010/2009		2011/2010	
							Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Dư nợ cho vay thông thường đến 31/12	700	100	1,364	100	1,090	100	664	94.86	-274	-20.09
- Nợ ngắn hạn	700	100	770	56,45	549	50,37	70	10	-221	-28.70
- Nợ trung hạn	0	0	594	43,55	541	49,63	594	100	-53	-8.92
2. Lãi thu từ cho vay ngoại tệ	21,53		29,46		36,75		7,93	36.83	7,29	24.74

(Nguồn: Báo cáo tổng kết các năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh

Kon Tum)

Kết quả từ bảng 2.2 và bảng 2.6 cho thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ ngoại tệ theo thời gian có sự biến động qua các năm như sau:

- Thực hiện đến 31/12/2009 đạt 700 ngàn USD, con số này chiếm rất nhỏ chưa đến 1% trong tổng dư nợ của toàn Chi nhánh, so đầu năm tăng 70 ngàn USD (tỷ lệ tăng 11,11%), so kế hoạch Hội sở chính (HSC) giao đạt 25%.

- Thực hiện đến 31/12/2010 đạt 1.364 ngàn USD, cũng chiếm rất nhỏ so với tổng dư nợ của toàn Chi nhánh, tuy nhiên so đầu năm tăng 664 ngàn USD (tỷ lệ tăng 94,86%), so kế hoạch Hội sở chính giao đạt 68,2%. Trong đó:

+ Ngắn hạn đạt 770 ngàn USD, chiếm tỷ trọng 56.45% trên tổng dư nợ ngoại tệ năm 2010, tăng 10% so với năm 2009.

+ Trung hạn đạt 594 ngàn USD, đạt tỷ trọng 43.55% trên tổng dư nợ ngoại tệ năm 2010, tăng 100% so với năm 2009.

- Thực hiện đến 31/12/2011, dư nợ ngoại tệ đạt 1.090 ngàn USD, đây là kết quả khá khiêm tốn so với tổng dư nợ ngoại tệ của toàn Chi nhánh trong năm 2011, so đầu năm giảm 274 ngàn USD, với tỷ lệ giảm 20,08% tương ứng. Trong đó:

+ Ngắn hạn đạt 549 ngàn USD, chiếm 50.37% trên tổng dư nợ ngoại tệ, giảm 28,7% so với năm 2010.

+ Trung hạn đạt 541 ngàn USD, chiếm 49.63% trên tổng dư nợ ngoại tệ, giảm 8,9% so với năm 2010.

b. Đa dạng hóa hoạt động cho vay ngoại tệ

- Ngành nghề, lĩnh vực cho vay cũng như đối tượng cho vay phát sinh tại Chi nhánh chưa thật sự phong phú, chỉ phát sinh chủ yếu đối với các khách hàng điển hình như Công ty Cổ phần Vật tư và dịch vụ Nông lâm nghiệp Kon Tum với mặt hàng phân bón, Công ty Tinh Bột Sắn Kon Tum với mặt hàng máy móc, thiết bị...

- Cho đến nay, tại Chi nhánh chỉ phát sinh cho vay bằng đồng USD, chưa phát sinh bằng các loại ngoại tệ khác.

c. Nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay ngoại tệ

Xác định rõ mục đích giao dịch kinh doanh của ngân hàng là ưu tiên đảm bảo an sinh xã hội nên Agribank Kon Tum đã đơn giản hóa thủ tục cho vay, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tiếp cận vốn dễ dàng, từ đó vươn lên làm giàu chính đáng.

Thời gian qua, nhiều khách hàng sử dụng nguồn vốn của ngân hàng khá hiệu quả, đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu có nhu cầu vốn tương đối lớn.... Mặt khác, Chi nhánh đã quán triệt tinh thần, thái độ phục vụ khách hàng đến toàn thể cán bộ, công nhân viên trong đơn vị nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu thanh toán, nhu cầu đầu tư của khách hàng...

Mặc dù đã được Agribank Việt Nam ưu tiên phân bổ nguồn vốn cho vay nông nghiệp nông thôn để đáp ứng nhu cầu vốn vay trên địa bàn, tuy nhiên so với các ngân hàng khác trên địa bàn thì tỷ lệ tăng dư nợ cho vay ngoại tệ của chi nhánh thấp hơn, từ đó đã ảnh hưởng đến thị phần đầu tư tín dụng của Chi nhánh, cụ thể thị phần dư nợ cho vay năm 2011 của Chi nhánh trên địa bàn đạt 40.1%, giảm so năm trước 0.75%, trong đó dư nợ ngoại tệ của Chi nhánh chiếm tỷ lệ rất nhỏ.

d. Tăng trưởng thu nhập từ cho vay ngoại tệ

Hoạt động cho vay ngoại tệ của Agribank Kon Tum đã mang lại nguồn thu đáng kể cho Chi nhánh chủ yếu từ lãi phát sinh, cụ thể năm 2009, lãi thu từ cho vay ngoại tệ đạt 21,53 ngàn USD; năm 2010 đạt 29,6 ngàn USD, tăng 38.83% so với năm 2009; năm 2011 đạt 36,75 ngàn USD, tương ứng tăng 2.7% so với năm 2010. Như vậy, thu nhập từ hoạt động cho vay ngoại tệ đã có sự tăng trưởng qua các năm, đem lại nguồn thu đáng kể cho Chi nhánh, đảm bảo hoạt động kinh doanh hiệu quả và có triển vọng.

e. Kiểm soát rủi ro trong hoạt động cho vay ngoại tệ

Cho đến nay hoạt động cho vay ngoại tệ tại Chi nhánh vẫn an toàn và hiệu quả, không xảy ra các rủi ro đáng kể nào. Tình hình kiểm soát rủi ro trong hoạt động cho vay ngoại tệ được thể hiện chủ yếu qua các tiêu chí như mức giảm tỷ lệ nợ xấu, mức giảm tỷ lệ nợ xóa ròng như sau:

➤ *Mức giảm tỷ lệ nợ xấu*

Với sự tham gia của Hội đồng tín dụng Hội sở để đảm bảo hoạt động phê duyệt tín dụng tập trung với chất lượng cao nhất, khâu thẩm định tương đối chắc chắn đã góp phần giảm tối đa rủi ro xảy ra nợ xấu trong hoạt động cho vay ngoại tệ nhằm giảm tỷ lệ nợ xấu xuống mức thấp nhất trong khả năng. Thực tế cho đến nay tại Chi nhánh tỷ lệ nợ xấu luôn đạt ở mức 0%. Đây là một thành quả đáng khích lệ, góp phần nâng cao uy tín của Agribank Kon Tum trên thị trường.

➤ *Mức giảm tỷ lệ nợ xóa ròng*

Bảng 2.7 : Nợ xóa ròng từ năm 2009 đến 2011

Đơn vị tính: Ngàn USD

Chi tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
<i>Nợ xóa ròng</i>	834	634	400
- Lượng tăng giảm	-	-200	-234
- Tốc độ tăng giảm (%)	-	-23.98	-36.91

(Nguồn: Báo cáo tổng kết các năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh Ngân hàng

Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum)

Qua bảng số liệu 2.7, ta nhận thấy tỷ lệ nợ xóa ròng giảm dần qua các năm, đây là một thành quả đáng khích lệ mà Chi nhánh đã đạt được, cụ thể năm 2010 đạt 634 ngàn USD, giảm 200 ngàn USD so với năm 2009, tỷ lệ giảm 23,98% so với năm 2009; năm 2011 nợ đã xử lý rủi ro đạt 400 ngàn USD, giảm 234 ngàn USD, tỷ lệ giảm 36.91% so với năm 2010.

Như vậy, qua phân tích thực trạng mở rộng cho vay ngoại tệ Chi nhánh đã đạt được những *kết quả* nhất định sau:

- Trong hoạt động tín dụng ngoại tệ, Chi nhánh luôn bám vào chủ trương phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn và định hướng của NHNo&PTNT Việt Nam.

- Tăng trưởng tín dụng trong tầm kiểm soát, đáp ứng nhu cầu vốn vay của khách hàng về sản xuất nông nghiệp, thu mua nông sản, cà phê... Tại Chi nhánh, cho vay ngắn hạn là chủ yếu, điều này không những phù hợp với kỳ hạn gửi ngoại tệ của khách hàng mà còn phù hợp với nguồn ngoại tệ mà chi nhánh điều tiết theo từng thời kỳ.

- Luôn quan tâm và tăng cường các biện pháp xử lý nợ, thực hiện trích lập dự phòng rủi ro và xử lý rủi ro theo đúng quy định, nợ xử lý rủi ro qua các năm giảm dần thể hiện một tín hiệu tốt trong hoạt động cho vay ngoại tệ của Chi nhánh; mặt khác nguồn thu từ lãi đã giúp tăng nguồn thu nhập cho ngân hàng, giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh trong hoạt động này.

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động cho vay ngoại tệ của Chi nhánh còn gặp phải những *hạn chế* sau:

- Chi nhánh đã triển khai thực hiện nghiêm túc Quyết định 1595/QĐ - HĐTV - TDDN ngày 27/09/2011, luôn quán triệt đến tất cả cán bộ tín dụng có ý thức nâng cao trách nhiệm, nâng cao chất lượng tín dụng, từ chối cho vay khách hàng không đủ năng lực. Tuy nhiên, các doanh nghiệp phần lớn thiếu vốn tự có tham gia vào phương án sản xuất kinh doanh, thiếu tài sản đảm bảo nợ vay trong khi nhu cầu vốn vay lớn, đa phần báo cáo tài chính chưa được kiểm toán.

- Tại Chi nhánh, các sai sót về hồ sơ tín dụng còn lặp đi lặp lại nhiều lần qua kết quả thanh tra, kiểm tra nên tiềm ẩn các rủi ro là điều khó tránh khỏi.

- Nguồn vốn cho vay ngoại tệ chủ yếu tập trung vào cho vay ngắn hạn, còn trung hạn chiếm tỷ lệ nhỏ hơn và hầu như không có phát sinh các khoản cho vay dài hạn. Nguyên nhân, do tại chi nhánh đa phần nguồn ngoại tệ huy động được là ngắn hạn, mặt khác phải chịu rủi ro về tỷ giá do sự biến động của nó. Đồng thời, cho vay ngắn hạn phù hợp với điều kiện của ngân hàng, phù hợp với nguồn ngoại tệ mà chi nhánh cân đối được trong tổng thể nguồn ngoại tệ có được.

2.2.3. Thực trạng mở rộng thanh toán quốc tế

Được sự hỗ trợ từ phía Hội sở chính Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, Chi nhánh tỉnh Kon Tum đã có được nơi làm việc khang trang, hiện đại. Kết hợp với với hệ thống truyền tin một cách nhanh chóng, chính xác, đặc biệt là hệ thống hạch toán và xử lý tự động. Điều này cho thấy tầm quan trọng của việc ứng dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật vào hoạt động kinh doanh của Chi nhánh. Vì vậy, thế mạnh về ứng dụng công nghệ hiện đại vào thực tiễn đã nâng cao vai trò trung gian thanh toán của ngân hàng, cả về thanh toán trong nước cũng như vươn ra tầm khu vực và thế giới, ngày một rút ngắn khoảng cách với các Ngân hàng bạn.

Hoạt động TTQT của NHTM là một mắt xích không thể thiếu trong toàn bộ dây chuyền thực hiện một hợp đồng ngoại thương. Thực hiện tốt vai trò trung gian thanh toán của mình trong hoạt động TTQT, NHTM đã góp phần rất nhiều cho nền kinh tế, cho khách hàng và cho bản thân các ngân hàng. Nhận thức điều này, công tác TTQT trong ngoại thương luôn được Chi nhánh chú trọng. Qua các năm, thực trạng mở rộng hoạt động TTQT của Chi nhánh được thể hiện qua các tiêu chí như tốc độ tăng trưởng doanh số TTQT theo phương thức chuyển tiền, phương thức TDCT, ngoài ra còn thể hiện ở các tiêu chí khác như tăng trưởng thu nhập, đa dạng hóa dịch vụ TTQT, nâng cao chất lượng dịch vụ TTQT và kiểm soát rủi ro trong thanh toán.

a. Tăng trưởng quy mô thanh toán quốc tế

➤ Tăng trưởng quy mô TTQT theo phương thức chuyển tiền

Bảng 2.8: Doanh số thanh toán quốc tế theo phương thức chuyển tiền từ năm 2009 đến 2011

Đơn vị tính : Ngàn USD

Chi tiêu \ Năm	2009		2010		2011	
	Số món	Số tiền	Số món	Số tiền	Số món	Số tiền
1. Doanh số chuyển tiền đi	12	56	12	88	13	366
- Lượng tăng giảm	2	14	0	32	1	278
- Tốc độ tăng giảm (%)	20	20	0	57.14	100	315.91
2. Doanh số chuyển tiền đến	26	39	27	63	58	226
- Lượng tăng giảm	6	18	1	24	31	163
- Tốc độ tăng giảm (%)	30	86	4	61.54	114.81	258.73

(Nguồn: Kết quả chấm điểm chuyên đề kinh doanh đối ngoại của

NHNo&PTNT Tỉnh Kon Tum từ năm 2009 đến 2011)

Tiêu chí tăng trưởng quy mô TTQT theo phương thức chuyển tiền được phân tích bao gồm cả thanh toán chuyển tiền đi và chuyển tiền đến (bảng 2.8):

* Doanh số chuyển tiền đi:

- Năm 2009, phát sinh 12 món chuyển tiền đi với doanh số đạt 56 ngàn USD, tăng 2 món tương ứng số tiền tăng 14 ngàn USD, với tốc độ tăng 20% so với năm 2008. Năm 2010, phát sinh 12 món chuyển tiền đi với tổng doanh số đạt 88 ngàn USD, tăng 32 ngàn USD so với năm 2009.

- Tuy nhiên vào năm 2011 có 13 món với tổng số tiền đạt 366 ngàn USD, tăng 278 ngàn USD, tăng gấp hơn 3 lần với tốc độ tăng 315.91% so với năm 2010, đặc biệt tăng mạnh vào năm 2011. Như vậy doanh số chuyển tiền đi nhìn chung có sự tăng trưởng ổn định về quy mô.

* Doanh số chuyển tiền đến:

- Năm 2009 chỉ phát sinh 26 giao dịch chuyển tiền đến với doanh số đạt 39 ngàn USD, tăng 18 ngàn USD với tốc độ tăng 86% so với năm 2008.

- Năm 2010, con số này tăng lên ở con số 63 ngàn USD, đặc biệt năm 2011 số món chuyển tiền đến tăng lên 85 món với doanh số chuyển tiền đến đạt 226 ngàn USD. Điều này cho thấy doanh số tăng dần qua các năm.

- Đặc biệt năm 2011 tăng hơn hai lần so với năm 2010, với tốc độ tăng 258.73%. Như vậy doanh số chuyển tiền nhìn chung gia tăng qua các năm, thể hiện sự tăng trưởng về quy mô doanh số theo phương thức chuyển tiền.

➤ *Tăng trưởng quy mô TTQT theo phương thức tín dụng chứng từ*

Bảng 2.9: Giá trị thanh toán xuất nhập khẩu qua NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum

Đơn vị tính : Ngàn USD

Chi tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Tăng giảm			
	Số	Trị	Số	Trị	Số	Trị	2010/2009		2011/2010	
	L/C	giá	L/C	giá	L/C	giá	(+),(-)	%	(+),(-)	%
1.Hàng nhập khẩu	15	2,913	11	2,502	7	1,771	-411	-14.11	-731	-29.22
2.Hàng xuất khẩu	3	432	6	1,249	12	2,486	817	189.12	1,237	99.04

(Nguồn: Kết quả chấm điểm chuyên đề kinh doanh đối ngoại của NHNo&PTNT Tỉnh Kon Tum từ năm 2009 đến 2011)

Theo bảng 2.9, ta nhận thấy doanh số TTQT qua ngân hàng đối với hàng nhập khẩu nhìn chung có sự giảm dần qua các năm, tuy nhiên doanh số thanh toán hàng xuất khẩu lại tăng dần qua các năm, cụ thể như sau:

- Năm 2009, doanh số xuất khẩu đạt 432 ngàn USD, trong khi trị giá hàng nhập khẩu đạt 2,913 ngàn USD. Như vậy doanh số phát sinh nghiêng về hàng nhập khẩu.

- Đến năm 2010, tại Chi nhánh có phát sinh cả hàng xuất khẩu và nhập khẩu, trong đó trị giá hàng xuất khẩu đạt 1,249 ngàn USD, trị giá hàng nhập khẩu trong năm đạt 2,502 ngàn USD, giảm 411 ngàn USD, tương ứng tỷ lệ giảm là 14,11% so với năm 2009.

- Sang năm 2011, trị giá hàng nhập được thanh toán qua Chi nhánh giảm đáng kể với mức giảm 731 ngàn USD (tỷ lệ giảm 29,21%) so với năm 2010, tuy nhiên trị giá hàng xuất gần như tăng gấp đôi so với năm 2010 với doanh số đạt 2,486 ngàn USD.

b. Thực trạng đa dạng hóa sản phẩm thanh toán quốc tế

➤ *Đa dạng hóa dịch vụ thanh toán quốc tế theo phương thức chuyển tiền*

Danh mục sản phẩm dịch vụ về thanh toán quốc tế đã được mô tả trong bảng mô tả sản phẩm của Agribank một cách đa dạng, phong phú nhưng nghiệp vụ phát sinh tại Chi nhánh chủ yếu vẫn là phương thức chuyển tiền thông thường với các sản phẩm dịch vụ như *dịch vụ chuyển ngoại tệ ra nước ngoài cho mục đích cá nhân* (du học, chữa bệnh...), đây là sản phẩm được ưa thích và đáp ứng được nhu cầu chuyển tiền của khách hàng trên địa bàn, giữ vững được thế cạnh tranh với các Ngân hàng khác trên địa bàn.

➤ *Đa dạng hóa dịch vụ thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ*

Chi nhánh đáp ứng tốt các nhu cầu thanh toán của khách hàng, chủ yếu phát sinh giao dịch bằng ngoại tệ USD, tuy nhiên loại sản phẩm áp dụng trong thanh toán quốc tế còn hạn chế, thông thường chỉ phát sinh với dịch vụ thanh toán thư tín dụng trả ngay đối với các khách hàng truyền thống tại Chi nhánh, điển hình là Công ty vật tư và dịch vụ nông lâm nghiệp tỉnh Kon Tum, Công ty tinh bột sắn tỉnh Kon Tum. Qua các năm, Chi nhánh chưa thực sự phát huy được tiềm năng về lợi thế thương hiệu, uy tín của Ngân hàng trên địa bàn nên đã phần nào ảnh hưởng đến công tác đa dạng hóa dịch vụ thanh toán quốc tế.

Bảng 2.10: Doanh số thanh toán quốc tế của Chi nhánh từ năm 2009 đến 2011

Đơn vị tính: Ngàn USD

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1. Doanh số chuyển tiền đi nước ngoài	2,969	100	2,590	100	2,137	100
- Theo phương thức chuyển tiền	56	1.88	88	3.40	366	17.12
- Theo phương thức TDCT	2,913	98.12	2,502	96.60	1,771	82.82
- Theo phương thức nhờ thu	0	0	0	0	0	0
2. Doanh số chuyển tiền đến	471	100	1,312	100	2,712	100
- Theo phương thức chuyển tiền	39	8.28	63	4.80	226	8.33
- Theo phương thức TDCT	432	91.72	1,249	95.20	2,486	91.67
- Theo phương thức nhờ thu	0	0	0	0	0	0

(Nguồn: Kết quả chấm điểm chuyên đề kinh doanh đối ngoại của NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum từ năm 2009 đến 2011)

Tuy nhiên, theo bảng 2.10, ta nhận thấy doanh số chuyển tiền vẫn nghiêng theo phương thức tín dụng chứng từ. Cụ thể năm 2009, doanh số chuyển đi thanh toán hàng nhập khẩu đạt 2,913 ngàn USD, chiếm tỷ trọng 98.12% trên tổng doanh số chuyển đi, còn doanh số đến đạt 432 ngàn USD, chiếm 91.72% trên tổng doanh số chuyển tiền đến. Năm 2010, doanh số thanh toán hàng xuất tăng mạnh và chiếm 95.20% trên tổng doanh số chuyển tiền đến. Năm 2011, doanh số chuyển tiền đi theo phương thức tín dụng chứng từ đạt 1,771 ngàn USD, chiếm 82.82% trên tổng doanh số chuyển đi, còn doanh số chuyển tiền đến đạt 2,486 ngàn USD, trong khi doanh số chuyển tiền đến

theo phương thức chuyển tiền chi đạt 226 ngàn USD, lần lượt chiếm tỷ lệ 91.67% và 8.33% tương ứng. Như vậy, doanh số thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ qua các năm đều chiếm ưu thế so với phương thức chuyển tiền.

Riêng dịch vụ TTQT theo phương thức nhờ thu qua các năm không phát sinh tại Chi nhánh do đặc điểm hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp và sự yếu kém của nền kinh tế tỉnh nhà.

c. Thực trạng chất lượng dịch vụ trong thanh toán quốc tế

Đa phần khách hàng hài lòng với các dịch vụ thanh toán quốc tế theo phương thức chuyển tiền, bao gồm cả chuyển tiền đi và chuyển tiền tiền đến, chất lượng dịch vụ ngày càng được nâng cao và hoàn hảo hơn, chất lượng phục vụ cũng dần được cải tiến. Nhờ đó mà một số khách hàng đã tin tưởng lựa chọn và gắn bó lâu dài với Ngân hàng.

Mặc dù sản phẩm chưa phong phú nhưng nhờ vào uy tín của thương hiệu và danh tiếng của ngân hàng, quy mô và mạng lưới của ngân hàng, bộ phận cán bộ làm công tác thanh toán quốc tế đã không ngừng trau dồi kiến thức, tự học hỏi những nghiệp vụ mới, những quy trình thủ tục mới, tân tiến từ các Chi nhánh bạn trong hệ thống, nhờ vậy mà khả năng cạnh tranh về dịch vụ ngày càng được nâng lên, thị phần không ngừng được giữ vững và tăng lên.

Thông qua việc tiếp cận các chuẩn mực và thông lệ quốc tế, Chi nhánh cũng dần nâng cao chất lượng dịch vụ, đảm bảo giải quyết giao dịch phát sinh một cách nhanh chóng, chính xác, thỏa mãn nhu cầu của các bên thanh toán. Việc sử dụng quan hệ thư tín dụng chứng từ thông qua bộ quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ trong xuất nhập khẩu (UCP) cũng đã giúp giảm thiểu các tranh chấp có thể xảy ra giữa người mua và người bán trong quan hệ thanh toán.

d. Thực trạng tăng trưởng thu nhập dịch vụ thanh toán quốc tế

Bảng 2.11: Thu nhập dịch vụ thanh toán quốc tế từ năm 2009 đến 2011

Đơn vị tính: *Ngàn USD*

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Thu nhập theo phương thức chuyển tiền	2.24	3.33	6.09
- <i>Chuyển tiền đi</i>	0.68	0.95	1.25
- <i>Chuyển tiền đến</i>	1.56	2.38	4.84
2. Thu nhập theo phương thức TDCT	10.80	11.43	12.71

(Nguồn: Kết quả chấm điểm chuyên đề kinh doanh đối ngoại của NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum từ năm 2009 đến 2011)

➤ *Tăng trưởng thu nhập theo phương thức chuyển tiền*

Phí dịch vụ thu được là nguồn thu nhập chủ yếu từ hoạt động này, tốc độ tăng trưởng thu nhập thể hiện rõ qua các năm, cụ thể trong năm 2009 phí dịch vụ thu được từ các món chuyển tiền đi đạt 680 USD; năm 2010 đạt 950 USD, tăng 270 USD so với năm 2009; năm 2011 đạt 1.250 USD, tăng 300 USD, tốc độ tăng 31.58% so với năm 2010, tăng 570 USD với tốc độ tăng 83.82% so với năm 2009. Nhìn chung nguồn thu nhập của hoạt động này có sự tăng trưởng qua các năm, thể hiện hoạt động kinh doanh có hiệu quả mặc dù con số phát sinh không lớn.

➤ *Tăng trưởng thu nhập theo phương thức tín dụng chứng từ*

Nhìn chung, thu nhập dịch vụ thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ có sự gia tăng qua các năm, kích lệ sự tăng trưởng nguồn thu từ dịch vụ thanh toán. Cụ thể trong năm 2009, phí dịch vụ thu được 10.80 ngàn USD; năm 2010, phí dịch vụ đạt 11.43 ngàn USD, tăng 0.63 ngàn USD, tương ứng mức tăng 5.83% so với năm 2009; năm 2011 phí dịch vụ thu được 12.71 ngàn USD, tăng 1.28 ngàn USD, tương ứng tốc độ tăng 11.20% so với năm 2010.

e. Tình hình kiểm soát rủi ro trong thanh toán quốc tế

Với mục tiêu giảm thiểu các sai sót trong giao dịch với khách hàng và rủi ro trong kinh doanh dịch vụ của ngân hàng, Chi nhánh cũng đã cẩn trọng trong khâu chuyển tiền đi và tiếp nhận kiểm tra, hạch toán các giao dịch chuyển tiền đến.

Trong giao dịch quốc tế luôn tiềm ẩn những rủi ro trên thương trường, chính vì vậy, Chi nhánh cũng đã đồng hành cùng khách hàng của mình nhằm tư vấn cho các doanh nghiệp hiểu rõ đối tác về năng lực tài chính, tiêu sử về hoạt động sản xuất kinh doanh, lĩnh vực xuất nhập khẩu, khi ký hợp đồng phải chặt chẽ và tuân thủ các quy định của tiêu chuẩn quốc tế nhằm giảm thiểu rủi ro trong thanh toán. Khi có dấu hiệu khả nghi như chào hàng giá thấp so với mức giá chung của thế giới, địa chỉ của đối tác không rõ ràng, hợp đồng thiếu các cam kết cụ thể... cần phối hợp chặt chẽ với các ngân hàng và các tổ chức liên quan để xác minh kịp thời, tránh được những rủi ro và gây thiệt hại cho doanh nghiệp. Mặt khác, ngoài việc hỗ trợ khách hàng thanh toán xuất nhập khẩu, Chi nhánh cũng tư vấn cho khách hàng nhiều trong việc lựa chọn đối tác cũng như thị trường, lựa chọn hình thức thanh toán phù hợp...nhằm giảm thiểu rủi ro và đảm bảo quan hệ thanh toán.

Nhờ vậy mà các rủi ro về tỷ giá, rủi ro tác nghiệp cũng như rủi ro công nghệ... không xảy ra tại Chi nhánh, điều này giúp thu hút ngày nhiều hơn lượng khách hàng lựa chọn sản phẩm của Agribank và đến giao dịch tại Agribank Kon Tum.

Như vậy, các phương thức TTQT ngày càng nhiều, khách hàng sử dụng chúng một cách thông dụng hơn, hỗ trợ cho các nhu cầu thanh toán và đặc biệt trong hoạt động giao thương. Không nằm ngoài xu hướng chung đó, Agribank Kon Tum cũng đã gặt hái được một số thành công trong dịch vụ này, điều này được thể hiện qua các *kết quả* sau:

- Chi nhánh hiện đang áp dụng công nghệ tiên tiến thông qua hệ thống thanh toán toàn cầu SWIFT, vấn đề thanh toán trở nên đơn giản, chính xác, nhanh chóng đem lại sự thỏa mãn cho khách hàng. Như vậy, nếu chất lượng TTQT của Chi nhánh được nâng cao vừa nhằm phân tán rủi ro, vừa góp phần mở rộng quy mô, đồng thời mở rộng quan hệ với các ngân hàng đại lý toàn cầu. Ngoài ra, hoạt động này còn làm tăng cường các mối quan hệ giao lưu kinh tế giữa các quốc gia, giúp quá trình thanh toán diễn ra nhanh chóng, an toàn, tiện lợi và giảm bớt chi phí cho các chủ thể tham gia.

- Việc thanh toán tiền hàng nhập khẩu được Chi nhánh đã thực hiện trực tiếp cho nước ngoài bằng hệ thống thanh toán SWIFT thông qua Sở Giao Dịch NHNo&PTNT Việt Nam - đầu mối quản lý toàn bộ hoạt động KDNT của toàn hệ thống. Tuy nhiên, mọi nghiệp vụ thanh toán phát sinh vẫn mang tính chất trực tiếp, tất cả các nội dung thanh toán liên quan đều thuộc trách nhiệm từ phía Chi nhánh.

- Hiệu quả hoạt động TTQT tăng dần qua các năm, đem lại nguồn thu ổn định cho Chi nhánh, điều này thể hiện vai trò của hoạt động TTQT ngày một nâng cao.

Như vậy, TTQT là một loại nghiệp vụ liên quan đến tài sản ngoại bảng của ngân hàng. Hoạt động TTQT giúp Chi nhánh đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng về các dịch vụ tài chính có liên quan tới TTQT. Trên cơ sở đó giúp ngân hàng tăng doanh thu, quy mô hoạt động mua bán ngoại tệ và nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh của Agribank trên trường quốc tế, đồng thời tạo dựng niềm tin cho khách hàng. Điều đó không chỉ giúp ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động mà còn là một ưu thế tạo nên sức cạnh tranh của ngân hàng trong cơ chế thị trường. Hoạt động TTQT không chỉ là một hoạt động đơn thuần mà còn là hoạt động hỗ trợ bổ sung cho các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng. Hoạt động TTQT được thực hiện tốt sẽ mở

rộng cho hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu, phát triển hoạt động KDNT, bảo lãnh ngân hàng trong ngoại thương, tài trợ thương mại và các hoạt động ngân hàng quốc tế khác.

Bên cạnh những kết quả đạt được trong TTQT, Chi nhánh còn gặp phải những *hạn chế* sau:

- Hoạt động này còn nhiều hạn chế, trong năm các giao dịch còn phát sinh đơn lẻ và không nhiều nên Ban lãnh đạo Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum chưa thực sự đầu tư và xây dựng một đội ngũ cán bộ dày dặn kinh nghiệm để đáp ứng đủ cả về số lượng và chất lượng cho cán bộ tác nghiệp. Mặt khác, Chi nhánh chưa chủ động tìm kiếm các khách hàng mới có tiềm năng, phát sinh hiện tại chủ yếu là của Công ty cổ phần Vật tư dịch vụ và Nông lâm nghiệp tỉnh Kon Tum với mặt hàng nhập khẩu là phân bón.

- Doanh số thanh toán hàng xuất khẩu, nhập khẩu thấp, luôn thiếu hụt nguồn ngoại tệ khi khách hàng có nhu cầu mua ngoại tệ để đáp ứng các nhu cầu thanh toán và chuyển tiền quốc tế, các khoản thanh toán ngoại tệ bằng USD cũng như các loại ngoại tệ khác hầu hết phải mua từ Hội sở chính NHNo&PTNT Việt Nam.

- Hoạt động của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đóng trên địa bàn tỉnh Kon Tum còn yếu kém, đơn lẻ, phát sinh chủ yếu với các mặt hàng như phân bón, nông sản..., mặt khác sự am hiểu của khách hàng về các hoạt động thanh toán của Ngân hàng chưa được thấu đáo nên còn gây chậm trễ trong công tác thanh toán.

2.2.4. Thực trạng mở rộng dịch vụ kiều hối

Với các tổ chức kinh tế, dịch vụ kiều hối rất quan trọng vì là một kênh huy động ngoại tệ đặc biệt mà không cần phải trả nhiều chi phí. Hiện nay ở Việt Nam, ngoài các Ngân hàng còn có nhiều Công ty kiều hối cung ứng dịch vụ chuyển tiền từ nước ngoài về. Đây là dịch vụ không chỉ đem lại nguồn thu

phí mà còn giúp Ngân hàng mua được ngoại tệ, tăng nguồn tiền gửi và bán chéo được các sản phẩm khác cho người nhận tiền kiều hối, đồng thời nâng cao được uy tín và thương hiệu của Ngân hàng với khách hàng.

Hiện nay, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt Nam, Ngân hàng Đông Á, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam... là những Ngân hàng có nhiều thế mạnh cung cấp dịch vụ chuyển tiền kiều hối vì mạng lưới rộng, quan hệ đại lý nhiều.

Riêng dịch vụ kiều hối của Agribank cho phép người Việt Nam hoặc người nước ngoài đang sinh sống và làm việc tại nước ngoài muốn chuyển tiền cho người thân hoặc chuyển tiền cho bản thân với mục đích du lịch hoặc công tác tại Việt Nam. Người nhận tiền có thể là cá nhân người Việt Nam hoặc người nước ngoài đang làm việc, sinh sống tại Việt Nam, với thời gian nhận kiều hối rất nhanh trong vòng từ 10 phút đến 3 ngày làm việc kể từ khi món tiền được chuyển.

Theo đó, để tăng thêm lợi nhuận từ dịch vụ kiều hối, Agribank Kon Tum tăng cường công tác phục vụ khách hàng, thực hiện chính sách chăm sóc khách hàng đúng đắn, phù hợp với thị hiếu của khách hàng giao dịch trên địa bàn, thực hiện cung ứng gói sản phẩm trọn gói cho người lao động như: cho vay vốn, mở tài khoản, quản lý tiền ký quỹ, chuyển thu nhập về nước, gửi tiết kiệm kiều hối...

Với uy tín của mình, hàng năm Agribank Kon Tum đều phát sinh nhiều món tiền kiều hối chuyển từ nước ngoài về Việt Nam, khách hàng nhận tiền phần lớn là người dân địa phương, các món tiền chuyển về đa phần là nguồn trợ cấp từ thân nhân ở nước ngoài, điều này cho thấy sự chiếm lĩnh về thị phần kiều hối của Chi nhánh trên địa bàn tỉnh Kon Tum. Tình hình này được phản ánh qua bảng 2.12 về số liệu chi trả kiều hối:

Bảng 2.12: Doanh số chi trả kiều hối từ năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum

Đơn vị tính: Ngàn USD

Chi tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Tăng giảm			
	Số món	Số Tiền	Số món	Số Tiền	Số món	Số Tiền	2010/2009		2011/2010	
							(+),(-)	%	(+),(-)	%
1. Doanh số chi trả kiều hối	1,557	916	1,253	934	1,703	1,040	18	1.97	106	11.35
- Kiều hối qua Western Union	1,543	870	1,052	210	1,649	851	-660	-75.86	641	305.24
- Kiều hối qua kênh Swift	14	46	201	724	54	189	678	1,473.91	-535	-73.90
2. Phí thu được	7.2		8.7		10		1.5	20.83	1.3	14.94

(Nguồn: Kết quả chấm điểm chuyên đề kinh doanh đối ngoại của NHNo&PTNT Tỉnh Kon Tum từ năm 2009 đến 2011)

a. Tốc độ tăng trưởng doanh số chi trả kiều hối

Doanh số chi trả kiều hối qua các năm tăng dần, tuy nhiên doanh số chi trả qua dịch vụ Western Union và kiều hối qua kênh dịch vụ khác có sự tăng giảm ngược chiều nhau. Cụ thể như sau:

- Năm 2010, doanh số chi trả kiều hối đạt 934 ngàn USD, tăng 18 ngàn USD so với năm 2009, tỷ lệ tăng 1.97%. Trong đó, doanh số chi trả qua dịch vụ Western Union chỉ đạt 210 ngàn USD, chiếm 22.48% tổng doanh số chi trả kiều hối trong năm, giảm 660 ngàn USD (tỷ lệ giảm 75.86%) so với năm 2009. Tuy nhiên, dịch vụ chi trả kiều hối qua kênh Swift tăng mạnh và đạt ở mức 724 ngàn USD, tăng 678 ngàn USD (tỷ lệ tăng 1,473.91 USD) so với năm 2009, chắc hẳn đây là con số đáng khích lệ trong ba năm 2009, 2010, 2011.

- Năm 2011, tổng doanh số chi trả kiều hối trong năm có biến chuyển tăng nhưng giữa kênh chi trả Western Union và kênh Swift lại có chiều biến động ngược lại so với năm 2010. Cụ thể, doanh số chi trả kiều hối đạt 1,040 ngàn USD, tăng 106 ngàn USD (tỷ lệ tăng 11.35%) so với năm 2010. Trong đó, doanh số chi trả qua dịch vụ Western Union đạt 851 USD, tăng 641 ngàn USD (tỷ lệ tăng 305.24%) so với năm 2010. Còn doanh số kiều hối qua kênh Swift đạt 189 ngàn USD, giảm 535 ngàn USD (tỷ lệ giảm 73.90%) so với năm 2010.

b. Đa dạng hóa dịch vụ kiều hối

➤ Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ kiều hối

Hòa vào xu thế phát triển chung của hệ thống Ngân hàng, Agribank Kon Tum với uy tín và thế mạnh của mình trong mảng dịch vụ kiều hối, Chi nhánh cũng đã triển khai các sản phẩm dịch vụ tiện ích từ Trung ương, đến nay ngoài dịch vụ chi trả Western Union, Chi nhánh cũng đã triển khai các sản phẩm khác như dịch vụ chi trả kiều hối từ thị trường Đài Loan, dịch vụ

chi trả kiều hối từ thị trường Malaysia, dịch vụ nhận tiền kiều hối qua tài khoản hoặc chứng minh nhân dân. Đây là những sản phẩm phát sinh chủ yếu tại Chi nhánh, đã thu hút được nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ này của Agribank Kon Tum.

➤ *Đa dạng hóa ngoại tệ chi trả kiều hối*

Qua các năm lượng khách hàng nhận tiền bằng VND giảm mạnh. Nếu như các năm trước ngân hàng chi trả bằng ngoại tệ chỉ chiếm hơn 69% thì trong năm 2011 vừa qua lượng khách hàng nhận ngoại tệ tiền mặt tăng lên hơn 85%. Điều này được giải thích là do năm qua chênh lệch tỷ giá giữa ngân hàng và thị trường tự do tăng quá lớn. Lúc cao điểm, mức chênh lệch này lên đến 1.800 VND. Đó là lý do khách hàng nhận ngoại tệ và đem ra bán bên ngoài thị trường tự do.

Đặc điểm của dịch vụ chi trả kiều hối Western Union là khách hàng chi có thể nhận bằng VND hoặc USD, chứ không được nhận loại tiền tệ khác. Còn các dịch vụ khác cũng tương tự, chính vì vậy mà dịch vụ chi trả kiều hối của Agribank còn chưa đa dạng các loại tiền trong thanh toán, điều này làm hạn chế sự tiếp cận của khách hàng đối với các sản phẩm dịch vụ này của Chi nhánh.

c. Nâng cao chất lượng dịch vụ kiều hối

Với phong cách giao dịch tân tiến, phục vụ chu đáo, tận tình của đội ngũ cán bộ tại Chi nhánh nên đã làm hài lòng nhiều khách hàng đến giao dịch, thu hút được nhiều khách hàng mới trên địa bàn sử dụng dịch vụ kiều hối của Agribank Kon Tum.

Trong đó, lượng kiều hối chuyển về qua dịch vụ Western Union tập trung chủ yếu tại ngân hàng Agribank, nơi có hệ thống chi nhánh và phòng giao dịch nhiều nhất, chiếm 40% lượng kiều hối của tỉnh. Các ngân hàng có thị phần khá là Ngân hàng Ngoại thương Kon Tum chiếm 25% và Ngân hàng

Đông Á Kon Tum chiếm 21%, phần còn lại thuộc về các ngân hàng khác trên địa bàn tỉnh Kon Tum như Ngân hàng Đầu tư và Phát triển tỉnh Kon Tum, Ngân hàng Công Thương Kon Tum...Điều này cho thấy thế mạnh của Agribank Kon Tum trong việc phát triển dịch vụ kiều hối, chất lượng dịch vụ tốt, có tính hoàn hảo cao nên nhận được sự chấp nhận cao từ phía khách hàng. Vì vậy Chi nhánh cần phát huy hơn nữa uy tín của mình nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh và chiếm lĩnh thị phần trong hoạt động này.

d. Tăng trưởng thu nhập từ dịch vụ kiều hối

Thu nhập về dịch vụ kiều hối đã có sự gia tăng qua các năm. Nhận thấy từ bảng số liệu 2.10 về doanh số chi trả kiều hối qua các năm, trong đó có phí dịch vụ kiều hối thu được, cụ thể trong năm 2009, phí thu được đạt 7.2 ngàn USD; năm 2010 đạt 8.7 ngàn USD, tăng 1.5 ngàn USD, tương ứng tỷ lệ tăng 20.83% so với năm 2009; năm 2011 đạt 10 ngàn USD, tăng 1.3 ngàn USD, tương ứng 14.94% so với năm 2010.

e. Kiểm soát rủi ro dịch vụ kiều hối

Ngoài những thế mạnh, dịch vụ kiều hối cũng có những mặt hạn chế và rủi ro của nó. Trước tiên, trong bối cảnh lãi suất ở Việt Nam vẫn đang cao hơn các nước phát triển khác khá nhiều, thì một phần kiều hối được gửi về có thể nhằm mục đích kiếm lời từ chênh lệch lãi suất. Gắn với thực tế tại địa bàn tỉnh Kon Tum, ta dễ dàng nhận thấy đây là vấn đề đã phát sinh từ lâu. Với lãi suất ở các thị trường phát triển hiện gần như bằng 0%, thì khi kiều hối về Việt Nam và được người dân gửi vào ngân hàng sẽ được hưởng lãi suất trung bình 2%/năm những tháng cuối năm 2011. Nếu khách hàng đổi qua VND để gửi thì có thể hưởng lãi suất lên đến 14%/năm vào những tháng cuối năm 2011. Lãi suất tiền gửi ở Việt Nam tuy không được bằng các năm trước đây, nhưng một yếu tố khiến phương thức này vẫn hấp dẫn là vì tỷ giá được duy trì ổn định trong thời gian dài như vừa qua. Trong bối cảnh tỷ giá ổn định và tiền

đồng được người dân tin tưởng thì người Việt Nam ở nước ngoài gửi tiền về không còn sợ rủi ro tỷ giá. Vì họ biết rằng chênh lệch tỷ giá có thể bù trừ dễ dàng qua chênh lệch lãi suất và cuối cùng vẫn có được chênh lệch ròng về lợi nhuận. Chính vì vậy mà rủi ro về lãi suất cũng ảnh hưởng đến thu nhập từ dịch vụ kiều hối của Chi nhánh, còn rủi ro về tỷ giá cũng như rủi ro công nghệ, rủi ro tác nghiệp... xảy ra không đáng kể.

Như vậy, trong bối cảnh kinh tế thế giới và trong nước còn nhiều khó khăn, mà lượng kiều hối về tiếp tục ở mức cao, trước hết vì lượng Việt kiều và lao động Việt Nam ở nước ngoài khá lớn. Mặt khác, kiều hối góp phần thúc đẩy đầu tư và tiêu dùng, qua đó hỗ trợ cho tăng trưởng kinh tế. Hòa vào xu hướng chung đó, trên thực tế lượng kiều hối phát sinh tại Chi nhánh cũng đã giúp nhiều gia đình nghèo có vốn làm ăn, góp phần giảm mức nghèo đói ở địa phương, đặc biệt khu vực nông thôn vì phần đông công nhân xuất khẩu lao động xuất phát từ khu vực này. Qua phân tích trên, dịch vụ kiều hối của Chi nhánh đã gặt hái được những *kết quả* như sau:

- Để giúp khách hàng chuyển, nhận tiền từ nước ngoài về Việt Nam được nhanh chóng, an toàn và chi phí thấp, Chi nhánh đã bám sát định hướng hoạt động cũng như các văn bản chỉ đạo từ phía Agribank Việt Nam nên đã triển khai nhiều kênh chuyển tiền trực tiếp từ nước ngoài về Việt Nam, đặc biệt từ các quốc gia có nhiều kiều bào và lao động xuất khẩu của Việt Nam. Đồng hành với hệ thống Agribank, Chi nhánh cũng đã phối hợp với nhiều đối tác nước ngoài thông qua Hội sở chính NHNo&PTNT Việt Nam triển khai nhiều sản phẩm kiều hối mang lại tiện ích tối đa cho khách hàng như dịch vụ chuyển tiền nhanh Western Union, BNY Mellon Taipei, dịch vụ chuyển tiền trong ngày từ Mỹ về Việt Nam Wells Fargo ExpressSend,... Chi nhánh cũng đưa vào sử dụng công nghệ kiều hối hiện đại cho phép xử lý giao dịch kiều hối tập trung với mức độ tự động cao nên việc thanh toán được chính xác và

nhANH chóng. Hệ thống cho phép người nhận tiền có thể lĩnh tiền tại bất cứ điểm giao dịch nào của hệ thống Agribank trên toàn quốc.

- Các Ngân hàng và Công ty chuyển tiền đối tác cung cấp một danh mục đa dạng các dịch vụ chuyển tiền kiều hối: Chi trả tại quầy, chi trả vào tài khoản và chi trả tại nhà. Hiện nay, khách hàng có thể nhận tiền chuyển về tại bất cứ chi nhánh hoặc phòng giao dịch trực thuộc nào của Chi nhánh, điều này đã tạo tiền đề cho dịch vụ kiều hối của Chi nhánh có điều kiện phát triển về quy mô và thu hút được nhiều khách hàng.

- Để tăng thêm lợi nhuận từ dịch vụ kiều hối, Chi nhánh tiếp tục tăng cường hợp tác với các Công ty xuất khẩu lao động cung ứng gói sản phẩm trọn gói cho người lao động như: Cho vay vốn, mở tài khoản, quản lý tiền ký quỹ, chuyển thu nhập về nước, gửi tiết kiệm kiều hối...điều này góp phần mở rộng quy mô giao dịch về mạng lưới giao dịch, số lượng khách hàng, từ đó làm tăng quy mô về doanh số kiều hối nói chung.

Bên cạnh đó, hoạt động Dịch vụ kiều hối của Chi nhánh còn gặp phải những hạn chế sau:

- Tuy dịch vụ kiều hối phát triển về quy mô doanh số nhưng số lượng khách hàng còn hạn chế, Chi nhánh chưa tìm thấy những khách hàng mới, chủ yếu phát sinh với người thụ hưởng là người đồng bào tại địa phương nên các món chuyển về chi mới đạt về số lượng còn số tiền nhận trung bình trên mỗi món còn nhỏ, thông thường khoảng trên dưới 60 USD/ món.

- Chi nhánh Kon Tum chỉ thực hiện chi trả kiều hối chuyển về bằng tiền VND hoặc USD chứ không có ngoại tệ nào khác trong khi các Ngân hàng khác trên địa bàn rất linh hoạt trong việc chi trả, ngoài USD là ngoại tệ chủ lực, các ngân hàng khác trên địa bàn, còn chi trả ngoại tệ khác là Euro, đô la Úc, đô la Canada và bảng Anh. Điều này làm hạn chế sự tiếp cận sử dụng những sản phẩm kiều hối mà Chi nhánh đang có.

- Nghiệp vụ phát sinh còn nhỏ lẻ nên Ban lãnh đạo chưa thực sự chú trọng đến công tác quảng bá cũng như chưa xây dựng chính sách khách hàng rõ ràng cho dịch vụ này, nên chưa thực sự thu hút được nhiều khách hàng đến giao dịch tại ngân hàng.

2.2.5. Thực trạng mở rộng mua bán ngoại tệ

Mua bán ngoại tệ là một mảng nghiệp vụ không thể thiếu trong tổng thể hoạt động của ngân hàng, góp phần làm tăng thêm nguồn thu nhập cho ngân hàng, đây là việc mua bán ngoại tệ ngoài và trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam để phục vụ nhu cầu thanh toán cho khách hàng.

Hoạt động kinh doanh này diễn ra nhằm đáp ứng nhu cầu mua bán ngoại tệ của khách hàng một cách nhanh chóng, thuận lợi, đảm bảo quyền lợi của các đối tác liên quan. Với thế mạnh về uy tín trong kinh doanh, kinh nghiệm trong giao dịch ngoại tệ, ngoài việc đáp ứng kịp thời nhu cầu ngoại tệ của khách hàng, Chi nhánh còn giúp khách hàng hạn chế những rủi ro trong hoạt động ngoại hối bằng cách cung cấp đa dạng danh mục các sản phẩm, thiết kế các sản phẩm ngoại hối đặc thù phù hợp với thực trạng hoạt động kinh doanh, nguồn ngoại tệ của khách hàng. Chính vì vậy, đây chính là công cụ phòng ngừa rủi ro hiệu quả cho cả Chi nhánh và khách hàng, từ đó nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng trong giao dịch ngoại tệ nói riêng và các dịch vụ khác nói chung, đồng thời tạo dựng uy tín cho Chi nhánh, tạo cơ hội mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh của mình. Theo đó, thực trạng mở rộng hoạt động mua bán ngoại tệ của Chi nhánh sẽ được phân tích lần lượt theo các tiêu chí sau:

a. Tốc độ tăng trưởng quy mô mua bán ngoại tệ

➤ Tốc độ tăng trưởng doanh số mua bán ngoại tệ qua các năm:

Doanh số mua và bán ngoại tệ của Chi nhánh biến động theo xu hướng giảm qua các năm. Để làm rõ hơn ta xét cụ thể qua các năm phân tích sau:

*Bảng 2.13: Doanh số mua bán ngoại tệ từ năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh
Đơn vị tính: Ngàn USD*

Chi tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Tăng giảm			
				2010/2009		2011/2010	
				(+),(-)	%	(+),(-)	%
Doanh số mua ngoại tệ	8,303	2,612	3,424	-5,691	-68.54	812	31.09
Doanh số bán ngoại tệ	8,321	6,344	4,787	-1,977	-23.76	-1,557	-24.54
Lãi từ KDNT	3.2	8.1	8.7	4.9	153.13	0.6	7.4

*(Nguồn: Kết quả chấm điểm chuyên đề kinh doanh đối ngoại của
NHNo&PTNT Tỉnh Kon Tum từ năm 2009 đến 2011)*

Doanh số mua năm 2010 giảm mạnh với tốc độ giảm 68.54% so với năm 2009. Tuy nhiên, đến năm 2011, tổng doanh số mua ngoại tệ đạt 3.424 ngàn USD, tăng 812 ngàn USD, đạt tốc độ tăng 31.09% so với năm 2010. Trong khi đó, doanh số bán ngoại tệ lại giảm dần qua các năm, từ 8,321 ngàn USD năm 2009; năm 2010 đạt 6,344 ngàn USD, giảm 1,977 ngàn USD, tỷ lệ giảm 23.76% so với năm 2009; sau đó năm 2011 con số chỉ còn 4,787 ngàn USD, giảm 1,557 ngàn USD, tỷ lệ giảm 24.54% so với năm 2010.(bảng 2.13)

Những diễn biến chung của nền kinh tế toàn cầu như vấn đề lạm phát, rủi ro tỷ giá, biến động lãi suất và khả năng tiêu dùng vẫn biến động theo chiều hướng không thuận lợi. Tuy nhiên, theo đánh giá của Quỹ tiền tệ quốc tế, thị trường vốn của các quốc gia đã dần dần ổn định trở lại, công nghiệp chế tạo cũng bắt đầu phục hồi và tăng trưởng, thương mại xuất nhập khẩu đã tăng rõ nét. Tính cả năm 2010, tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt mức 4,2%, trong đó các nước phát triển là 2,3%, còn thị trường mới nổi và các nước đang phát triển là 6,3%. Năm 2011, kinh tế thế giới tiếp tục tăng trưởng, đạt mức 4,4%.

Năm 2010, kinh tế Việt Nam chứng tỏ sức phục hồi nhanh chóng với tỷ lệ tăng trưởng tổng sản phẩm quốc nội (GDP) đạt mức 6,7%. Tuy nhiên, nền kinh tế vẫn đối mặt với những thách thức lớn như mức lạm phát chính thức vượt 2 con số. Trong những tháng đầu năm 2011, lạm phát tiếp tục tăng ở mức khoảng 12,3%. NHNN siết chặt các hoạt động cho vay, lãi suất huy động leo thang chóng mặt, giá vàng và USD biến động không ngừng trong những tháng cuối năm.

Tình trạng nhập siêu đã được cải thiện nhưng chưa tạo được nền tảng vững chắc, tình trạng tỷ giá vẫn có biến động mạnh... Tất cả những biến động này đều có ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của các chủ thể trong nền kinh tế nói chung.

Biến động của doanh số mua bán ngoại tệ tại NHNo&PTNT Tỉnh Kon Tum còn do ảnh hưởng của các tác động khác. Cụ thể, tại tỉnh Kon Tum tăng trưởng kinh tế năm 2011 đạt 14,3%, thấp hơn năm 2010 và không đạt mục tiêu kế hoạch đề ra, trong đó nông lâm thủy sản tăng 6,64%, công nghiệp và xây dựng tăng 19,02%, dịch vụ tăng 17,91%. Chuyển dịch cơ cấu kinh tế chậm, nhóm ngành nông lâm thủy sản chiếm tỷ trọng lớn. Thu nhập bình quân đầu người năm 2011 đạt 17,3 triệu đồng tăng 3,9 triệu đồng so với năm trước, vượt kế hoạch đề ra, mặc dù thu nhập tăng 29% nhưng do trượt giá ở mức cao (khoảng 18%) nên cuộc sống của người dân chưa được cải thiện đáng kể, đặc biệt là người dân sống ở khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa, vùng đồng bào dân tộc thiểu số, người hưởng lương, trợ cấp từ ngân sách và người làm công ăn lương.

Để nhìn nhận rõ hơn thực trạng mua bán ngoại tệ tại Chi nhánh, trước hết ta xét tốc độ tăng trưởng quy mô mua ngoại tệ, quy mô bán ngoại tệ và mối tương quan chung giữa chúng *theo đối tượng* và *theo loại sản phẩm* như sau:

❖ *Tốc độ tăng trưởng quy mô mua bán ngoại tệ theo đối tượng:*

Bảng 2.14: Tình hình mua ngoại tệ theo đối tượng

Đơn vị tính: Ngàn USD, %

Đối tượng	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh			
	Số tiền	Tỷ Trọng	Số tiền	Tỷ Trọng	Số tiền	Tỷ Trọng	2010/2009		2011/2010	
							(+),(-)	%	(+),(-)	%
Cá nhân	1,745	21	459	17	664	19	-1,286	-73	205	45
TCKT	3,736	45	801	31	1,096	32	-2,935	78	295	37
HSC	2,822	34	1,352	52	1,664	49	-1,470	52	312	23
Tổng cộng	8,303	100	2,612	100	3,424	100	-5,691	68	812	31

(Nguồn: Báo cáo tổng kết các năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum)

Bảng 2.15: Tình hình bán ngoại tệ theo đối tượng

Đơn vị tính: Ngàn USD, %

Đối tượng	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh			
	Số tiền	Tỷ Trọng	Số tiền	Tỷ Trọng	Số tiền	Tỷ Trọng	2010/2009		2011/2010	
							(+),(-)	%	(+),(-)	%
Cá nhân	402	5	235	4	154	3	-167	-42	-81	-34
TCKT	1,622	19	3,925	62	2,594	54	2,303	142	-1,331	-34
HSC	6,297	76	2,184	34	2,039	43	-4,113	-65	-145	-7
Tổng cộng	8,321	100	6,344	100	4,787	100	-1,977	-24	-1,557	-24

(Nguồn: Báo cáo tổng kết các năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum)

Từ bảng 2.14 và 2.15, ta nhận thấy thực trạng mở rộng hoạt động mua bán ngoại tệ thông qua tiêu chí *tốc độ tăng trưởng quy mô mua bán ngoại tệ theo đối tượng* được thể hiện rõ qua các năm như sau:

- Trong năm 2009, nguồn cung ngoại tệ chủ yếu là mua từ các tổ chức kinh tế với doanh số mua 3,737 ngàn USD, chiếm 5% trong tổng doanh số mua ngoại tệ của Chi nhánh, cầu ngoại tệ phát sinh chủ yếu với Hội sở chính và đạt ở mức 6,297 ngàn USD, chiếm tỷ trọng 76% trong tổng doanh số bán ngoại tệ của Chi nhánh.

- Qua hai năm 2010 và 2011 nguồn cung ngoại tệ chủ yếu cho Chi nhánh là mua từ Hội sở chính NHNo&PTNT Việt Nam với doanh số mua là 1,352 ngàn USD và 1,664 ngàn USD tương ứng, lần lượt chiếm tỷ trọng 52%, và 49% trong tổng doanh số mua ngoại tệ theo đối tượng. Cầu ngoại tệ của Chi nhánh phần lớn là bán cho các TCKT hay là các doanh nghiệp nhập khẩu. Cụ thể trong năm 2010 và 2011, doanh số bán ngoại tệ cho TCKT đạt 3,925 ngàn USD và 2,594 ngàn USD, chiếm tỷ trọng 62% và 54% tương ứng.

Như vậy, do mất cân đối giữa khách hàng xuất khẩu và khách hàng nhập khẩu nên buộc Chi nhánh phải gia tăng mua ngoại tệ từ Hội sở chính NHNo&PTNT Việt Nam và việc nguồn cung ngoại tệ quá dựa vào Hội sở chính làm cho hoạt động KDNT của Chi nhánh mất đi tính tự chủ, vì vậy hoạt động mua bán ngoại tệ kém đi tính hiệu quả. Nhận thức điều này, Chi nhánh cần tăng cường mua ngoại tệ từ dân cư và tổ chức kinh tế nhiều hơn nữa. Đặc biệt vào năm 2010, 2011, diễn biến thị trường ngoại tệ rất phức tạp, tình trạng hai tỷ giá diễn ra khá phổ biến, vì vậy sự biến động không ngừng của tỷ giá kéo theo kỳ vọng tỷ giá sẽ lên nên các doanh nghiệp và dân cư găm giữ ngoại tệ chờ sự tăng lên của tỷ giá nên đã không bán ngoại tệ cho ngân hàng làm cho nguồn cung ngoại tệ trở nên khan hiếm, kéo theo doanh số mua và bán trong hai năm này giảm mạnh, thấp hơn so với năm 2009.

❖ *Tốc độ tăng trưởng quy mô mua bán ngoại tệ theo loại sản phẩm:*

Bảng 2.16: Tình hình mua bán ngoại tệ theo loại sản phẩm

Đơn vị tính: Ngân USD

Nghịệp vụ	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Mua	Bán	Mua	Bán	Mua	Bán
<i>Spot</i>	8,303	8,321	2,612	6,344	1,924	3,287
<i>Forward</i>	0	0	0	0	1,500	1,500
Tổng cộng	8,303	8,321	2,612	6,344	3,424	4,787

(Nguồn: Báo cáo tổng kết các năm 2009 đến 2011 của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum)

Qua bảng 2.16, rõ ràng nhận thấy cơ cấu mua bán ngoại tệ theo nghiệp vụ bị mất cân đối, phần lớn phát sinh các giao dịch giao ngay, như vậy các giao dịch phái sinh ngoại tệ được sử dụng còn rất hạn chế. Cụ thể, qua hai năm 2009 và 2010, trong cơ cấu mua ngoại tệ theo nghiệp vụ thì hầu hết các nghiệp vụ phát sinh là mua từ giao dịch giao ngay mà không hề phát sinh bất kỳ một giao dịch phái sinh nào, cụ thể trong năm 2009, doanh số mua ngoại tệ từ giao dịch giao ngay đạt 8,303 ngàn USD, doanh số bán ngoại tệ đạt 8,321 ngàn USD; năm 2010, doanh số mua ngoại tệ từ giao dịch giao ngay đạt 2,612 ngàn USD, doanh số bán đạt 6,3 ngàn USD. Đến năm 2011, hoạt động mua bán ngoại tệ cho khách hàng đã có sự tham gia của giao dịch hối đoái phái sinh nhưng chiếm tỷ trọng nhỏ hơn so với giao dịch giao ngay, cụ thể là giao dịch mua kỳ hạn đạt 1,500 ngàn USD, chiếm tỷ lệ 43,80%, bán kỳ hạn đạt 1,500 ngàn USD, chiếm tỷ lệ 31,33%.

Như vậy, tốc độ tăng trưởng doanh số mua bán ngoại tệ theo đối tượng, theo loại sản phẩm đã được làm rõ như phân tích trên, ngoài ra để làm rõ hơn thực trạng mở rộng hoạt động mua bán ngoại tệ của Chi nhánh ta tiến hành phân tích lần lượt theo các tiêu chí tiếp theo sau:

b. Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ mua bán ngoại tệ

Các sản phẩm mua bán ngoại tệ đã được mô tả đầy đủ trong phiên bản mô tả sản phẩm dịch vụ của Agribank như dịch vụ mua bán ngoại tệ giao ngay, mua bán ngoại tệ kỳ hạn, giao dịch hoán đổi tiền tệ, giao dịch ngoại tệ quyền chọn. Tuy nhiên tại Chi nhánh, việc thực hiện đa dạng hoá các sản phẩm hối đoái, nâng cao chất lượng hiệu quả KDNT, việc tăng cường kiểm tra giám sát hoạt động KDNT còn kém, chưa thực hiện linh hoạt và đa dạng các sản phẩm dịch vụ đã có. Mặt khác đồng tiền phát sinh chủ yếu cũng chỉ là đồng USD, Chi nhánh chưa hướng dẫn khách hàng sử dụng đúng đồng tiền thanh toán trong giao dịch làm ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ và sử dụng sản phẩm.

c. Nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ mua bán ngoại tệ

Với phong cách phục vụ tận tình, chu đáo của đội ngũ cán bộ tại Chi nhánh nên đã nhận được sự ưa thích từ phía khách hàng.

Chi nhánh cũng đã tăng cường đầu tư nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, vốn, công nghệ phục vụ công tác giao dịch nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp, khai thác tối đa các tiện ích của sản phẩm, nhờ vậy mà khả năng cạnh tranh về chất lượng sản phẩm dịch vụ mua bán ngoại tệ của Chi nhánh không ngừng được nâng cao.

d. Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động mua bán ngoại tệ

Qua các năm, hiệu quả mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Chi nhánh thể hiện qua thu nhập các hoạt động này, ở đây ta phân tích lãi từ hoạt động này đem lại có sự gia tăng qua các năm, cụ thể trong năm 2009, lãi thu được 3.2 ngàn USD; năm 2010, lãi thu được từ kinh doanh ngoại tệ lên đến 8.1 ngàn USD, tăng 4.9 ngàn USD, tỷ lệ tăng 153.13% so với năm 2009; năm 2011 lãi thu từ kinh doanh ngoại tệ cũng tăng dần và đạt 8.7 ngàn USD, tương ứng tăng 0.6 ngàn USD, tỷ lệ tăng 7.4% so với năm 2010.

e. Kiểm soát rủi ro hoạt động mua bán ngoại tệ

Tham gia thị trường ngoại hối quốc tế là một tất yếu khách quan, song cần có bước đi phù hợp, đòi hỏi chuẩn bị các điều kiện cần và đủ để tham gia ngày càng tích cực hơn vào thị trường này. Chi mở rộng phạm vi hoạt động trong khả năng kiểm soát được rủi ro và phù hợp với trình độ cán bộ. Trong bất cứ lĩnh vực hoạt động kinh doanh nào cũng tiềm ẩn các rủi ro, vì vậy để hạn chế rủi ro, ngoài việc ban hành quy trình nghiệp vụ và các quy định về quản lý rủi ro... yếu tố quan trọng nhất là đạo đức nghề nghiệp của cán bộ, Chi nhánh cũng đã thực hiện và bàn giao kiểm soát chéo giữa các bộ phận. Bên cạnh đó, cấp lãnh đạo cũng đã dành thời gian để nắm vững nội dung cơ bản của nghiệp vụ mà mình phụ trách để chỉ đạo và kiểm tra được sát sao, phát hiện sớm những dấu hiệu bất thường và có biện pháp xử lý kịp thời ngay từ cơ sở, giúp giảm thiểu rủi ro tác nghiệp trong công tác chuyên môn. Hoạt động KDNT đã được lãnh đạo chi nhánh điều hành trong mối quan hệ tương hỗ với các nghiệp vụ khác. Như vậy mới xử lý được linh hoạt giữa lãi suất, tỷ giá và mức phí trong phạm vi cho phép, trên cơ sở tính toán lợi ích tổng thể cuối cùng mà khách hàng mang lại khi đồng thời sử dụng nhiều loại sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

Tăng cường kiểm soát chặt rủi ro trong mọi lĩnh vực hoạt động kinh doanh ngoại tệ nên Chi nhánh đã hạn chế thấp nhất thất thoát, tăng hiệu quả sử dụng vốn và tăng tỷ suất lợi nhuận, giảm thiểu ảnh hưởng của lãi suất, tỷ giá trong giao dịch mua bán ngoại tệ.

Như vậy, qua phân tích trên, hoạt động mua bán ngoại tệ của Chi nhánh đã đạt được những *kết quả* sau:

- Qua các năm theo phân tích trên, lãi từ hoạt động mua bán ngoại tệ ngày càng gia tăng, góp phần làm tăng nguồn thu nhập cho ngân hàng, đảm bảo giữ vững thị phần trên địa bàn và nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Hoạt động KDNT thực hiện tốt chỉ đạo của NHNN, đảm bảo cân đối, đáp ứng nhu cầu của khách hàng toàn Chi nhánh. Chi nhánh cũng đã bám sát diễn biến trên thị trường để kịp thời đưa ra các biện pháp và quyết định phù hợp đảm bảo hiệu quả tối đa và an toàn trong kinh doanh. Đồng thời, Chi nhánh cũng đã nỗ lực thu hút nguồn vốn ngoại tệ để đáp ứng nhu cầu KDNT của toàn Chi nhánh.

Bên cạnh những kết quả đạt được, Chi nhánh cũng còn gặp phải những *hạn chế* nhất định trong hoạt động mua bán ngoại tệ:

- Nguồn ngoại tệ chủ yếu được mua từ Hội sở chính NHNo&PTNT Việt Nam, Chi nhánh chưa chủ động khai thác nguồn ngoại tệ từ các tổ chức và cá nhân sở hữu nguồn ngoại tệ hợp pháp.

- Tại chi nhánh, hoạt động kinh doanh ngoại tệ theo nghiệp vụ chưa thật sự phát triển, sự tồn tại của phần lớn sản phẩm chi mang ý nghĩa tượng trưng, nhiều sản phẩm được cung cấp nhưng nghiệp vụ phát sinh chủ yếu vẫn là giao dịch giao ngay, các giao dịch khác rất ít phát sinh, cụ thể chỉ có phát sinh một món mua bán ngoại tệ kỳ hạn vào năm 2011 với doanh số giao dịch là 1,500 ngàn USD, các nghiệp vụ khác hầu như không có phát sinh tại chi nhánh.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH KON TUM

2.3.1. Những kết quả đạt được

- *Thứ nhất, nguồn vốn tăng trưởng ổn định:* với uy tín của Agribank Kon Tum trên địa bàn cao nên đã tạo được niềm tin cho khách hàng khi đến gửi tiền tại ngân hàng, nhiều thời điểm lãi suất huy động (bao gồm lãi suất công bố và lãi suất cộng thêm bằng các hình thức khác nhau) của Chi nhánh thấp hơn so với các NHTM khác trên địa bàn nhưng Chi nhánh vẫn giữ được nguồn vốn ổn định, bên cạnh đó nhận thức về coi trọng công tác huy động

vốn của hầu hết cán bộ đều được tăng lên, đồng thời mạng lưới chi nhánh rộng khắp cũng là một nguyên nhân quan trọng góp phần làm tăng nguồn vốn huy động. Thật vậy, năm 2011 nguồn ngoại tệ huy động được tăng 49,75% so với năm 2009, và tăng 63,88% so với năm 2010, cho thấy sự tăng trưởng về quy mô huy động ngoại tệ của Chi nhánh. Bên cạnh đó, với phương châm “mang phần thịnh đến với khách hàng”, Agribank Kon Tum tiếp tục thực hiện đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, chú trọng tăng trưởng nguồn vốn của nhân dân, cân đối vốn hàng ngày để đáp ứng kịp thời nhu cầu cho vay của hộ gia đình, cá nhân, doanh nghiệp, hợp tác xã có phương án sản xuất kinh doanh khả thi...

- *Thứ hai, quy mô cho vay tăng trưởng hợp lý:* mức dư nợ phù hợp với điều kiện nguồn vốn tại Chi nhánh, từ đó tạo ra nguồn thu từ lãi đã giúp tăng thêm nguồn thu nhập. Mặt khác, tăng trưởng tín dụng trong tầm kiểm soát, đáp ứng nhu cầu vốn vay của khách hàng, giúp hạn chế rủi ro trong hoạt động cấp tín dụng. Cho vay ngắn hạn vẫn là chủ yếu, phù hợp với nguồn ngoại tệ mà Chi nhánh điều tiết theo từng thời kỳ.

Thực tế cho thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ qua các năm với con số thực hiện đến 31/12/2010 đạt 1.364 ngàn USD, so đầu năm tăng 664 ngàn USD (tỷ lệ tăng 94,86%); thực hiện đến 31/12/2011, dư nợ ngoại tệ đạt 1.090 ngàn USD, đây là kết quả khá khiêm tốn so với tổng dư nợ ngoại tệ của toàn Chi nhánh trong năm 2011, so đầu năm giảm 274 ngàn USD (tỷ lệ giảm 20,08%). Agribank Kon Tum luôn có mức tăng trưởng khá qua các năm cả về số lượng khách hàng và quy mô hợp đồng tín dụng ngoại tệ. Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng tín dụng hàng năm bình quân trong 03 năm 2009 – 2011 là 8%. Bên cạnh đó, nguồn thu nhập từ lãi cho vay ngoại tệ đạt 21,53 ngàn USD trong năm 2009; năm 2010 đạt 29,6 ngàn USD, tăng 38.83% so với năm 2009; năm 2011 đạt 36,75 ngàn USD, tương ứng tăng 2.7% so với năm 2010.

Cho đến nay hoạt động cho vay ngoại tệ tại Chi nhánh vẫn an toàn và hiệu quả, không xảy ra các rủi ro đáng kể nào; tỷ lệ nợ xấu luôn đạt ở mức 0%; tỷ lệ nợ xóa ròng giảm dần qua các năm, năm 2010 giảm 200 ngàn USD, tỷ lệ giảm 23,98% so với năm 2010; năm 2011 nợ đã xử lý rủi ro đạt 400 ngàn USD, giảm 234 ngàn USD, tỷ lệ giảm 36.91% so với năm 2010. Đây là một thành quả đáng khích lệ, góp phần nâng cao uy tín của Agribank Kon Tum trên thị trường.

- Thứ ba, chất lượng dịch vụ thanh toán quốc tế không ngừng được nâng cao: trong hoạt động thanh toán quốc tế, vấn đề thanh toán trở nên đơn giản mà chính xác, nhanh chóng đem lại sự thỏa mãn cho khách hàng với hệ thống thanh toán toàn cầu SWIFT. Mặc dù sản phẩm chưa phong phú nhưng nhờ vào uy tín và danh tiếng của ngân hàng, quy mô và mạng lưới của ngân hàng mà khả năng cạnh tranh về dịch vụ ngày càng được nâng lên, thị phần không ngừng được giữ vững và tăng lên. Ngoài ra, hoạt động này không chỉ giúp phân tán rủi ro trong thanh toán mà còn làm tăng cường các mối quan hệ giao lưu kinh tế giữa các quốc gia, vừa góp phần mở rộng quy mô, vừa nói rộng quan hệ với các ngân hàng đại lý toàn cầu, giúp cho quá trình thanh toán diễn ra nhanh chóng, an toàn, tiện lợi và giảm bớt chi phí cho các chủ thể tham gia.

Thực tế cho thấy, năm 2010 tổng doanh số chuyển tiền đi đạt 88 ngàn USD, tăng 32 ngàn USD so với năm 2009, vào năm 2011 đạt 366 ngàn USD, tăng 278 ngàn USD, tăng gấp hơn 3 lần với tốc độ tăng 315.91% so với năm 2010. Như vậy doanh số chuyển tiền nhìn chung gia tăng qua các năm, thể hiện sự tăng trưởng về quy mô doanh số trong phương thức chuyển tiền. Về doanh số chuyển tiền đến, năm 2010 đạt 63 ngàn USD, đặc biệt năm 2011 tăng hơn hai lần so với năm 2010, với tốc độ tăng 258.73%. Như vậy doanh số chuyển tiền nhìn chung gia tăng qua các năm, thể hiện sự tăng trưởng về

quy mô doanh số trong phương thức chuyển tiền. Phí dịch vụ thu được giúp tăng nguồn thu nhập cho ngân hàng, năm 2010 đạt 950 USD; năm 2011 đạt 1.250 USD, tăng 300 USD, tốc độ tăng 31.58% so với năm 2010, tăng 570 USD với tốc độ tăng 83.82% so với năm 2009.

Năm 2009, doanh số xuất khẩu đạt 432 ngàn USD, đến năm 2010, có phát sinh cả hàng xuất khẩu và nhập khẩu, trong đó trị giá hàng xuất khẩu đạt 1,249 ngàn USD, sang năm 2011, trị giá hàng xuất gần như tăng gấp đôi so với năm 2010 với doanh số đạt 2,486 ngàn USD.

Thu nhập dịch vụ thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ có sự gia tăng qua các năm, phí dịch vụ đạt 11.43 ngàn USD trong năm 2010, tăng 0.63 ngàn USD, tương ứng mức tăng 5.83% so với năm 2009; năm 2011 phí dịch vụ thu được 12.71 ngàn USD, tăng 1.28 ngàn USD, tương ứng tốc độ tăng 11.20% so với năm 2010.

- Thứ tư, quy mô dịch vụ kiều hối tăng trưởng mạnh qua các năm giúp tăng thu nhập cho Chi nhánh : Theo sát sự chỉ đạo của NHNo&PTNT Việt Nam, Chi nhánh Kon Tum cũng triển khai công nghệ kiều hối hiện đại cho phép xử lý giao dịch kiều hối tập trung với mức độ tự động cao nên việc thanh toán được chính xác và nhanh chóng. Với các sản phẩm kiều hối mang lại tiện ích tối đa cho khách hàng như dịch vụ chuyển tiền nhanh Western Union, BNY Mellon Taipei, dịch vụ chuyển tiền trong ngày từ Mỹ về Việt Nam Wells Fargo ExpressSend..., hệ thống cho phép người nhận tiền có thể lĩnh tiền tại bất cứ điểm giao dịch nào của Agribank trên toàn quốc. Về phía khách hàng, dịch vụ này không những giúp khách hàng chuyển tiền, nhận tiền từ nước ngoài về Việt Nam được nhanh chóng, an toàn mà chi phí thấp, còn về phía ngân hàng, Chi nhánh đã triển khai nhiều kênh chuyển tiền trực tiếp từ nước ngoài về Việt Nam, đặc biệt từ các quốc gia có nhiều kiều bào và lao động xuất khẩu của Việt Nam, vì vậy đã góp phần không nhỏ mở rộng quy

mô giao dịch, thu hút khách hàng.... Đây là một tín hiệu đáng mừng cho thấy kênh chuyển tiền chính thức đã được sử dụng phổ biến, như vậy dịch vụ kiều hối giúp Chi nhánh tăng thu dịch vụ và quy mô về doanh số kiều hối nói chung.

Thực tế năm 2010, doanh số chi trả kiều hối đạt 934 ngàn USD, tăng 18 ngàn USD so với năm 2009, tỷ lệ tăng 1.97%. Năm 2011, doanh số chi trả kiều hối đạt 1,040 ngàn USD. Bên cạnh đó, thu nhập về dịch vụ kiều hối đã có sự gia tăng qua các năm, đặc biệt năm 2011 đạt 10 ngàn USD, tăng 1.3 ngàn USD, tương ứng 14.94% so với năm 2010. Điều này cho thấy thế mạnh của các sản phẩm dịch vụ kiều hối của Chi nhánh, thu hút được nhiều khách hàng trên địa bàn chấp nhận dịch vụ của Chi nhánh.

- Thứ năm, Chi nhánh thực hiện cân đối hợp lý nguồn ngoại tệ, đảm bảo hoạt động mua bán ngoại tệ diễn ra an toàn và hiệu quả: Chi nhánh cũng đã nỗ lực thu hút nguồn vốn ngoại tệ từ các khách hàng sở hữu nguồn ngoại tệ hợp pháp để đáp ứng nhu cầu kinh doanh ngoại tệ của toàn Chi nhánh. Đồng thời, cũng đã bám sát diễn biến trên thị trường để kịp thời đưa ra các biện pháp và quyết định phù hợp đảm bảo hiệu quả tối đa và an toàn trong mua bán ngoại tệ. Đặc biệt năm 2011, tổng doanh số mua ngoại tệ đạt 3.424 ngàn USD, tăng 812 ngàn USD, đạt tốc độ tăng 31.09% so với năm 2010. Ngoài ra, lãi thu được từ kinh doanh ngoại tệ lên đến 8.1 ngàn USD vào năm 2010, đạt tỷ lệ tăng 153.13% so với năm 2009; năm 2011 lãi thu từ kinh doanh ngoại tệ cũng tăng dần và đạt 8.7 ngàn USD, tương ứng tăng 0.6 ngàn USD, tỷ lệ tăng 7.4% so với năm 2010 và không xảy ra các tổn thất do rủi ro về tỷ giá, công nghệ... gây ra.

Như vậy, nguồn thu lãi từ hoạt động cho vay ngoại tệ, thu phí các dịch vụ thanh toán quốc tế, chuyển tiền và dịch vụ kiều hối, mua bán ngoại tệ... đã làm tăng thêm nguồn thu nhập cho ngân hàng, giúp nâng cao hiệu quả hoạt

động KDNT tại Chi nhánh. Từ đó kích thích Chi nhánh cần phải tìm kiếm những giải pháp hiệu quả hơn nữa cho việc mở rộng quy mô giao dịch mà vẫn kiểm soát được rủi ro trong tầm cho phép.

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân

- Thứ nhất, cơ cấu huy động ngoại tệ chủ yếu tập trung vào kỳ hạn ngắn: Qua các năm phân tích, nguồn vốn ngoại tệ huy động tăng giảm ở những thời điểm khác nhau, đặc biệt trong năm 2010 nguồn vốn có giảm. Mặt khác, cơ cấu nguồn vốn phân theo kỳ hạn đã có sự thay đổi mạnh theo hướng tăng tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn dưới 12 tháng, điều này do những nguyên nhân sau:

+ Tác động của việc thắt chặt tín dụng, hạn chế cho vay đối tượng phi sản xuất làm cho các tổ chức kinh tế rút vốn để duy trì hoạt động và thanh toán chi phí nhân công.

+ Sự cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng trên địa bàn ngày càng gay gắt hơn, nhất là cạnh tranh về lãi suất, nhiều ngân hàng khác đã sớm có nhiều cách huy động để lách trần lãi suất cho phép theo quy định của NHNN. Trong khi đó, cơ chế của Agribank Kon Tum cho công tác huy động vốn chậm hơn, hỗ trợ ít hơn nên chi nhánh đã mất nhiều khách hàng, điều này làm giảm số dư tiền gửi, nguồn vốn đạt thấp so với kế hoạch được giao.

+ Diễn biến của lãi suất phức tạp, tạo một tâm lý dao động cho người gửi tiền, khách hàng chỉ tham gia gửi tiền vào những kỳ hạn ngắn, nên nguồn vốn huy động dưới 12 tháng tăng mạnh so với các loại kỳ hạn khác, vì vậy đã ảnh hưởng đến cơ cấu tiền gửi.

+ Thực hiện chính sách kiềm chế lạm phát, cắt giảm đầu tư của Chính phủ, cùng với lãi suất cho vay quá cao đã làm cho nhiều doanh nghiệp bị trì trệ sản xuất, rút tiền gửi để đầu tư cũng chính là nguyên nhân chủ yếu làm tiền gửi tổ chức giảm và chiếm tỷ trọng nhỏ hơn so với tiền gửi dân cư.

- *Thứ hai, thị phần dư nợ bị chia sẻ và luôn tiềm ẩn rủi ro:* So với hầu hết các ngân hàng khác trên địa bàn, tỷ lệ tăng dư nợ cho vay của Chi nhánh thấp hơn nên thị phần đầu tư tín dụng của Chi nhánh đạt thấp hơn do chịu sự tác động của điều kiện kinh tế tại tỉnh nhà. Mặt khác, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng trên địa bàn tỉnh Kon Tum ngày càng cao, nên thị phần bị chia sẻ, đồng thời do sự biến động của tỷ giá ngoại tệ làm hàng loạt giá cả của một số hàng hóa tăng theo... đã tác động trực tiếp đến tâm lý của người vay tiền, cụ thể thị phần dư nợ cho vay năm 2011 của Chi nhánh trên địa bàn đạt 40.1%, giảm so năm trước 0.75%, trong đó dư nợ ngoại tệ của Chi nhánh chiếm tỷ lệ rất nhỏ.

Bên cạnh đó, hoạt động cho vay của Chi nhánh cũng không tránh khỏi những rủi ro, điều này do những nguyên nhân sau:

+ Thẩm định không đầy đủ các nội dung theo quy định; kiểm soát hồ sơ thiếu chặt chẽ; nợ đến hạn theo dõi, đôn đốc chưa kịp thời. Vì vậy những sai sót làm tiềm ẩn những rủi ro trong hoạt động tín dụng của Chi nhánh.

+ Các khoản nợ có vấn đề có nguy cơ gia tăng do nguồn trả nợ không đảm bảo, một phần do nguyên nhân khách quan từ phía khách hàng, còn nguyên nhân chủ quan của cán bộ thẩm định khoản vay chưa xác định chính xác dòng tiền trả nợ của khách hàng, phân kỳ hạn nợ chưa hợp lý với nguồn thu của dự án.

+ Việc phối hợp giữa các phòng chuyên đề chưa được thường xuyên, thiếu đồng bộ, chưa thực sự tìm ra những giải pháp mới, hữu hiệu để tham mưu cho Ban lãnh đạo.

- *Thứ ba, hoạt động thanh toán quốc tế còn thiếu linh hoạt, còn gặp nhiều khó khăn:* Do đặc thù Chi nhánh đóng trên địa bàn nông nghiệp, nông thôn và nông dân, chuyển dịch cơ cấu kinh tế chậm, nhóm ngành nông lâm thủy sản chiếm tỷ trọng lớn. Bên cạnh đó, tại địa bàn, số lượng doanh nghiệp

có chức năng xuất khẩu trực tiếp còn ít, nên hoạt động TTQT của Chi nhánh còn gặp nhiều khó khăn. Mặc dù danh mục sản phẩm đa dạng nhưng loại hình nghiệp vụ triển khai tại Chi nhánh chưa phong phú. Mặt khác, do cơ chế của các Ngân hàng TMCP trên địa bàn tỉnh Kon Tum linh hoạt hơn nhiều, nên sự biến động của tỷ giá và chính sách quản lý ngoại hối, ảnh hưởng lớn đến việc thu hút ngoại tệ từ khách hàng xuất khẩu và cung ứng dịch vụ thanh toán của Chi nhánh.

- *Thứ tư, khả năng thu hút nguồn ngoại tệ từ dịch vụ kiều hối còn hạn chế:* Tín hiệu lạc quan lớn nhất là luồng kiều hối chuyển về Việt Nam trong năm 2011 đạt khoảng 9 tỷ USD, đưa Việt Nam trở thành một trong mười nước nhận kiều hối lớn nhất thế giới theo báo cáo của Ngân hàng Thế Giới. Tuy nhiên, nguồn kiều hối về Việt Nam cũng như qua NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum tăng nhưng khả năng hút được nguồn kiều hối này vào kênh ngân hàng vẫn còn hạn chế do người dân có tâm lý găm giữ ngoại tệ để bán ra thị trường với tỷ giá cao hơn.

- *Thứ năm, hoạt động mua bán ngoại tệ mới chỉ dừng lại ở mức đáp ứng đủ nhu cầu ngoại tệ phục vụ cho hoạt động xuất nhập khẩu của khách hàng:* Đối tác chủ yếu là các đơn vị trực thuộc, các doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu, một số cá nhân thường xuyên nhận tiền kiều hối từ người thân ở nước ngoài chuyển về. Hay nói cách khác, hoạt động mua bán ngoại tệ, cung ứng các dịch vụ ngoại hối chủ yếu dựa trên cơ sở nghiệp vụ khách hàng. Ngoài ra, do sự mất cân đối giữa khách hàng nhập khẩu và khách hàng xuất khẩu nên gây khó khăn cho Chi nhánh trong việc cân đối nguồn ngoại tệ, thụ động trong công tác cung ứng ngoại tệ do nguồn cung ngoại tệ của Chi nhánh còn hạn chế, chủ yếu phụ thuộc vào Hội sở chính.

+ Năm 2011, thị trường vẫn tồn tại hai loại tỷ giá: tỷ giá ngân hàng và tỷ giá thị trường tự do, khiến cho hoạt động mua bán ngoại tệ đặc biệt là USD

vấn gặp khó khăn. Các giải pháp giải quyết chênh lệch tỷ giá đòi hỏi phải vận dụng linh hoạt, tính toán cân đối chi phí trong tổng thể các dịch vụ cung cấp, trong khi Chi nhánh do sự ràng buộc về mặt chính sách từ Hội sở chính nên khó có thể linh hoạt được như các Ngân hàng TMCP trên địa bàn.

+ Sản phẩm đa dạng nhưng triển khai không mang lại hiệu quả, còn sử dụng đơn điệu các sản phẩm hối đoái phái sinh, chủ yếu là giao dịch giao ngay, còn nghiệp vụ khác đã có phát sinh nhưng còn rất ít. Thời hạn của giao dịch kỳ hạn còn ngắn, do đó Chi nhánh chưa sử dụng nghiệp vụ này như một công cụ phòng ngừa rủi ro hữu hiệu.

- Hiện nay, một bộ phận cán bộ căn bản chưa được đào tạo, còn nhiều hạn chế cả về chuyên môn, ngoại ngữ. Tại Chi nhánh, đội ngũ nhân viên còn hạn chế về số lượng và cũng chưa thực sự đảm bảo về chất lượng, đặc biệt cán bộ chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh ngoại hối còn ít, chủ yếu là do kinh nghiệm chứ không được đào tạo cơ bản, lý do cơ chế tuyển dụng cán bộ chưa hợp lý nên chưa thực sự đảm nhiệm tốt công việc được giao.

- Công tác dự báo, phân tích tình hình chưa nhạy bén, nên việc đối phó với thị trường còn bị động. Ngoài ra, Chi nhánh đề ra chính sách hỗ trợ, chính sách điều hành, chăm sóc khách hàng không nhất quán, còn thiếu cạnh tranh so với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn. Mặt khác, công tác phục vụ khách hàng còn mang tính bị động, khi khách hàng có nhu cầu ngoại tệ thì họ phải tự tìm đến ngân hàng, chưa nỗ lực khai thác nguồn ngoại tệ của các khách hàng tiềm năng, chưa chủ động tiềm kiếm những khách hàng mới.

- Việc sửa đổi, thay thế ban hành mới các văn bản quy định về hoạt động KDNT mặc dù đã được Hội sở chính dự thảo xong nhưng chưa ban hành được do phải chờ kiện toàn tổ chức, do đó việc triển khai nghiệp vụ tại Chi nhánh còn lúng túng, chưa có sở sở nhất quán để triển khai, điều này cũng gây ảnh hưởng đến công tác KDNT của Chi nhánh.

CHƯƠNG III

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI

CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ

PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KON TUM

3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH KON TUM TRONG THỜI GIAN TỚI

3.1.1. Định hướng hoạt động chung của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum

Thực hiện Nghị quyết 11- các nhóm giải pháp của Chính phủ nhằm kiềm chế lạm phát và ổn định kinh tế vĩ mô, thắt chặt tiền tệ đã tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các thành phần kinh tế. Mặt khác, sự biến động tăng giá ngoại tệ làm hàng loạt giá cả của một số hàng hóa tăng theo, cộng với sự biến động phức tạp của giá vàng trong thời gian qua đã tác động trực tiếp đến tâm lý của người gửi tiền.

Sức ép cạnh tranh để giữ thị phần, đảm bảo khả năng thanh khoản và phát triển nguồn vốn giữa các tổ chức tín dụng trên địa bàn là rất gay gắt, đẩy lãi suất huy động kịch trần không chế theo quy định của NHNN. Bên cạnh đó, các NHTM đua nhau sử dụng nhiều hình thức khác nhau về khuyến mại, hoa hồng môi giới huy động vốn, nhận vốn ủy thác để đầu tư... nhằm mục đích tăng lãi suất trả cho khách hàng gửi tiền cao hơn trần lãi suất, điều đó đã làm cho công tác huy động vốn gặp rất nhiều khó khăn.

a. Mục tiêu chung

Tập trung đẩy mạnh công tác huy động vốn, đặc biệt là nguồn vốn có tính chất ổn định từ dân cư nhằm đáp ứng nhu cầu tăng trưởng tín dụng trên địa bàn. Theo sát định hướng của NHNo&PTNT Việt Nam tức là có tăng

trường nguồn vốn huy động mới được tăng trưởng dư nợ. Tích cực đẩy mạnh phát triển các sản phẩm dịch vụ mới nhằm tăng thu dịch vụ ngoài tín dụng, đảm bảo thu nhập cho người lao động. Theo đó, Chi nhánh cần đề ra định hướng hoạt động cho riêng mình trong thời gian tới.

b. Mục tiêu cụ thể

Một trong những cơ sở để đưa ra giải pháp là định hướng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới. Theo đó, căn cứ mục tiêu cụ thể do Hội đồng thành viên NHNo&PTNT Việt Nam đề ra và tình hình thực tế tại địa phương, Chi nhánh xây dựng kế hoạch tăng trưởng năm 2012 như sau:

- Nguồn vốn: tăng trưởng 25,2%.
- Dư nợ : tăng trưởng 18,2%.
- Tỷ trọng dư nợ trung, dài hạn/tổng dư nợ: 50%.
- Nợ xấu: nhỏ hơn 1%.
- Tỷ lệ cho vay nông nghiệp, nông thôn đạt từ 80% trở lên.
- Trích lập dự phòng rủi ro đủ theo kế hoạch giao.
- Đảm bảo thu nhập cho người lao động không thấp hơn năm 2011.
- Tăng trưởng thu dịch vụ: phần đầu mức tăng trưởng thu dịch vụ ngoài tín dụng so với năm 2011 là từ 20% - 25%.

c. Những chương trình chính

- Tham gia đồng tài trợ với các Ngân hàng thương mại khác để đầu tư vốn vào các dự án thủy điện tại địa bàn Tây nguyên, theo sát chương trình kinh tế địa phương để đầu tư đúng hướng và có hiệu quả, đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn và đạt kết quả tốt.

- Ưu tiên vốn tín dụng đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thu mua, sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu: đặc biệt là thu mua, xuất khẩu lương thực, nông sản; thu mua, chế biến xuất khẩu lâm sản; sản xuất chế biến hàng xuất khẩu khác.

- Cho vay cà phê: Cây cà phê chiếm vị trí rất quan trọng trong cơ cấu cây trồng của tỉnh Kon Tum. Với diện tích cà phê hơn 10.600 ha, sản lượng 26.000 tấn cà phê nhân/năm và năng suất bình quân là 2,45 tấn nhân/ha. Đây là lĩnh vực đầu tư trọng điểm của Chi nhánh trong thời gian tới.

- Cho vay xây dựng, giao thông, thủy lợi, mua sắm trang thiết bị thi công công trình, được ưu tiên.

- Ngoài các lĩnh vực trọng điểm trên, chi nhánh chú trọng cho vay hệ thống dịch vụ thương mại; khách hàng chính là các doanh nghiệp hoạt động thương mại, hộ đăng ký kinh doanh tại địa bàn thành phố, thị trấn, thị tứ. Cho vay thương mại dịch vụ hiện nay đang chiếm tỷ trọng trên 30% tổng dư nợ của chi nhánh, các khoản nợ phần lớn thuộc nhóm 1, vòng vay vốn tín dụng tương đối nhanh, chi nhánh sẽ chú trọng kiểm tra giám sát vốn vay, việc luân chuyển hàng hóa và các nguồn thu chặt chẽ để đảm bảo an toàn vốn tín dụng.

Ngoài ra, Chi nhánh cũng tiếp tục mở rộng và đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ ngân hàng như mua bán ngoại tệ, công tác thanh toán điện tử, các sản phẩm dịch vụ thẻ, dịch vụ kiều hối,..., ngày càng đẩy mạnh hơn nữa công tác tiếp thị, quảng bá sản phẩm hiện có và nghiên cứu, tính toán nhu cầu của khách hàng mà đề ra các sản phẩm hợp lý, đem lại nhiều tiện ích cho khách hàng trên địa bàn tỉnh Kon Tum.

Gắn liền với mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận cao với tiếp tục mở rộng tín dụng mà không tách rời tính hiệu quả, an toàn, thực hiện giải pháp giữ chân khách hàng truyền thống thuộc thành phần kinh tế quốc doanh và phát triển khách hàng thuộc thành phần kinh tế ngoài quốc doanh, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất đảm bảo ổn định tín dụng có mức tăng trưởng ít nhất 20%. Mặt khác, Chi nhánh đưa ra các hình thức mới trong từng nghiệp vụ, phù hợp hơn, kích thích khách hàng hơn và bao hàm cả yếu tố cạnh tranh với các ngân hàng khác.

3.1.2. Định hướng hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum

Trong lĩnh vực KDNT, Chi nhánh không có nhiều lợi thế trong cạnh tranh với các NHTM khác như Ngân hàng công thương Kon Tum, Ngân hàng ngoại thương Kon Tum và các ngân hàng cổ phần trên địa bàn nên thị phần bị chia sẻ. Mặt khác, địa bàn hoạt động chủ yếu là nông nghiệp nông thôn, khách hàng chưa có thói quen tiếp cận và sử dụng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại, không có nhiều tổ chức kinh tế lớn nên hoạt động kinh doanh còn nhiều hạn chế.

Tuy nhiên, bằng nỗ lực của mình, Chi nhánh đã có được những thành công nhất định trong lĩnh vực kinh doanh ngoại tệ. Trước những thách thức đặt ra, Chi nhánh cần xác định cho mình những kế hoạch định hướng cho hoạt động KDNT trong thời gian tới, cụ thể như sau:

- Tiếp tục nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh bằng cách bám sát diễn biến trên thị trường để kịp thời đưa ra các biện pháp và quyết định phù hợp nhằm đảm bảo hiệu quả tối đa và an toàn trong kinh doanh. Đồng thời nỗ lực thu hút nguồn vốn ngoại tệ để đáp ứng nhu cầu TTQT của Chi nhánh cũng như của toàn hệ thống Agribank.

- Đồng hành cùng Agribank, Chi nhánh không ngừng mở rộng quan hệ đại lý với các ngân hàng nước ngoài, các đối tác có lợi trong KDNT nhằm tranh thủ vốn, kỹ thuật nghiệp vụ và kinh nghiệm quản lý, công nghệ ngân hàng và những vấn đề liên quan khác. Thực hiện rà soát toàn bộ tình hình quan hệ với các ngân hàng đại lý ở nước ngoài, tiếp tục lựa chọn và thiết lập quan hệ hợp tác với các đối tác mới đảm bảo hiệu quả, an toàn trong kinh doanh.

- Quan tâm hơn nữa đến chiến lược marketing, triển khai các chương trình quảng bá, tiếp thị nhằm xây dựng hướng tiếp thị sản phẩm một cách

chuyên nghiệp và ngày một tân tiến hơn. Phát huy hơn nữa những giải pháp đã thực hiện tốt trong công tác tiếp thị sản phẩm nhằm mở rộng thị trường, thu hút khách hàng để kích thích cung cầu ngoại tệ nói chung, đồng thời làm tăng lợi nhuận trong kinh doanh ngoại tệ bằng cách nâng cao chất lượng dịch vụ với khách hàng, tăng cường quảng bá hình ảnh và thương hiệu Agribank nhằm nâng cao uy tín, vị thế của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum.

- Khai thác tối đa các khách hàng kinh doanh xuất nhập khẩu, đặc biệt là khách hàng xuất khẩu nhằm thu hút được nguồn ngoại tệ của các doanh nghiệp này. Bên cạnh đó, cần phải đẩy mạnh phát triển dịch vụ kiều hối nhằm thu hút nguồn ngoại tệ, tăng thu dịch vụ dựa trên lợi thế về mạng lưới, và cơ chế cho vay xuất khẩu lao động.

- Đáp ứng mọi nhu cầu hợp lý của khách hàng về mua bán ngoại tệ phù hợp với quy định quản lý ngoại hối, đảm bảo cân đối nguồn ngoại tệ trong từng thời kỳ cụ thể nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu ngoại tệ của khách hàng, không để tình trạng thiếu ngoại tệ làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh nói chung.

- Đa dạng hóa các loại ngoại tệ trong kinh doanh tiến tới xây dựng một cơ cấu ngoại tệ hợp lý, cân đối theo từng thời kỳ, đảm bảo cân đối giữa vai trò các ngoại tệ khác nhau như EUR và USD trong cơ cấu ngoại tệ do sự biến động hàng ngày của tỷ giá. Đồng thời quản lý tốt trạng thái của từng loại ngoại tệ mà vẫn tuân thủ theo định mức trạng thái của NHNo&PTNT Việt Nam cho phép. Như vậy sẽ giúp Chi nhánh hạn chế được rủi ro, bởi vì mối quan hệ chặt chẽ giữa ngân hàng - khách hàng - nền kinh tế, đòi hỏi Chi nhánh phải chủ động trong mọi tình huống, dự báo, dự đoán được khả năng xảy ra và định lượng rủi ro, từ đó có biện pháp phòng ngừa hạn chế thấp nhất tác động của rủi ro.

3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI CHI NHÁNH NHNo&PTNT TỈNH KON TUM

3.2.1. Tăng cường khai thác khách hàng, duy trì và phát triển mạng lưới khách hàng nhằm mở rộng quy mô và thị phần

Để thực hiện chiến lược khách hàng thành công, trước hết, phải phân nhóm khách hàng để xác định rõ đối tượng khách hàng và có giải pháp phù hợp. Theo đó, hoạch định và tổ chức thực hiện những giải pháp khách hàng nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ đồng thời tạo ưu thế cho ngân hàng trong cạnh tranh.

** Đối với khách hàng là doanh nghiệp hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu:*

Loại khách hàng này mở tài khoản tiền gửi thanh toán, tiền vay cả bằng nội tệ và ngoại tệ tại Chi nhánh với mục đích phục vụ cho hoạt động thanh toán của doanh nghiệp một cách nhanh chóng, thuận lợi. Trong công tác huy động vốn, nguồn vốn huy động được từ các doanh nghiệp có ý nghĩa rất quan trọng vì rất có lợi cho ngân hàng khi dùng nguồn vốn này để cho vay. Mặt khác, Chi nhánh còn tận dụng được nguồn vốn nhàn rỗi trong khâu thanh toán mà dịch vụ của Ngân hàng tạo ra.

Hoạt động của Ngân hàng sẽ đa dạng hơn nếu khách hàng sử dụng phong phú các sản phẩm dịch vụ mà phía ngân hàng cung cấp. Theo đó, nếu chi có khách hàng nhập khẩu, có lẽ chi phát sinh nghiệp vụ bán ngoại tệ, hoặc cho vay ngoại tệ. Ngược lại, chi có thừa ngoại tệ nếu chi phục vụ cho doanh nghiệp xuất khẩu. Để cân bằng được trạng thái này, Chi nhánh cần có chính sách ưu tiên để thu hút được cả khách hàng xuất khẩu và nhập khẩu, cụ thể như sau:

- Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, trong quá trình sản xuất kinh doanh của mình, họ luôn có nhu cầu về vốn lưu động bằng nội tệ để trang trải các

chi phí liên quan như máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu, tiền lương công nhân viên... Chính vì vậy, Chi nhánh cần phải mở rộng cho vay ưu đãi xuất khẩu, ưu tiên vốn tín dụng đối với khách hàng có hoạt động xuất khẩu bán ngoại tệ cho Chi nhánh, đồng thời đẩy mạnh hỗ trợ bằng cách cho doanh nghiệp vay từ nguồn vốn huy động được bằng VND theo lãi suất USD, với điều kiện doanh nghiệp phải cam kết bán lại nguồn ngoại tệ USD thu được từ hợp đồng xuất khẩu cho Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum theo tỷ giá được niêm yết tại thời điểm giải ngân, nhằm thu hút ngoại tệ, tăng nguồn thu từ dịch vụ và góp phần giảm thiểu rủi ro tín dụng (Chính sách ưu đãi ở đây có thể là cơ chế về lãi suất, phí dịch vụ hợp lý hoặc điều kiện vay vốn).

- Đối với doanh nghiệp nhập khẩu, trong điều kiện khan hiếm ngoại tệ như hiện nay thì để thỏa mãn nhu cầu về ngoại tệ trong thanh toán tiền hàng cho đối tác nước ngoài, Chi nhánh cần thực hiện việc cho vay USD với lãi suất ưu đãi đối với đối tượng này, như vậy không những sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn mà còn tạo điều kiện phát triển các dịch vụ ngoại hối và tăng nguồn thu ngoại tệ cho Ngân hàng. Tuy nhiên, đối với khách hàng nhập khẩu, Chi nhánh không khuyến khích cho vay bằng ngoại tệ, chỉ xem xét đối với những dự án thật sự có hiệu quả, khách hàng xếp loại A và hợp tác sử dụng nhiều sản phẩm dịch vụ của Agribank.

** Đối với khách hàng là tầng lớp dân cư nói chung:*

Hiện tại với nguồn vốn huy động từ khu vực dân cư là nguồn vốn huy động có tính ổn định cao nhất, Chi nhánh cần đề ra chính sách rõ ràng cho công tác huy động vốn, khoán chỉ tiêu đến từng cán bộ nhân viên trong đơn vị, thành lập nên các tập thể huy động vốn nhằm tăng cường công tác huy động vốn tại nhà, các khu trung tâm thương mại...

Khi nền kinh tế phát triển, thu nhập của các tầng lớp dân cư tăng lên, người dân có điều kiện tích lũy nhiều hơn nên ngân hàng cần đưa ra các sản

phẩm phù hợp nhằm huy động tối đa nguồn vốn nhàn rỗi này. Dù tốc độ tăng trưởng nguồn vốn của Chi nhánh chưa cao nhưng đây là nguồn vốn có tính chất ổn định và quan trọng trong cơ cấu nguồn vốn của ngân hàng. Mặt khác, do tâm lý ưa thích tiền mặt trong dân cư nên công tác khai thác nguồn vốn nhàn rỗi chưa thực sự hiệu quả, điều này làm phân tán nguồn vốn nội lực của quốc gia. Vì vậy, việc tư vấn, vận động người dân mở tài khoản tiền gửi tại ngân hàng là hết sức cần thiết, vì điều này không những giúp tăng nguồn vốn có chi phí thấp cho ngân hàng, vừa giúp phát triển hơn nữa phương thức thanh toán không dùng tiền mặt.

** Nâng cao chất lượng dịch vụ và duy trì mạng lưới khách hàng:*

Với mạng lưới đối tác không ngừng được mở rộng, đồng hành cùng NHNo&PTNT Việt Nam, Chi nhánh đã kết nối với hầu hết các ngân hàng hàng đầu trên thế giới, áp dụng các chuẩn mực và thông lệ quốc tế trong hoạt động kinh doanh ngoại hối, từ đó nâng cao chất lượng hoạt động TTQT. Tuy nhiên, những biến động về kinh tế, tiền tệ, tỷ giá đã ảnh hưởng đến việc duy trì và phát triển khách hàng. Vì vậy, trên cơ sở thỏa mãn tốt nhất các nhu cầu của khách hàng, Chi nhánh cần tích cực hơn và chủ động đưa ra các giải pháp hiệu quả như cơ chế thu chi nội bộ, khen thưởng... nhằm thu hút ngoại tệ, đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng, đảm bảo tuân thủ đúng các quy định về quản lý ngoại hối, ban hành các quy định cần thiết trong hoạt động TTQT như quản lý danh mục hàng hóa nhập khẩu, hạn chế bán ngoại tệ cho các đối tượng không ưu tiên...

Xuất phát từ chính nhu cầu, khao khát cải tiến hoạt động hệ thống của đơn vị mà Chi nhánh cần cải tiến quy trình kỹ thuật nghiệp vụ, chuẩn hóa nghiệp vụ nhằm mục tiêu tăng năng suất lao động, cải tiến chất lượng sản phẩm, chất lượng công việc và nâng cao hiệu lực, hiệu quả của bộ máy tổ chức.

Theo đó, việc duy trì mối quan hệ lâu bền với khách hàng sẽ giúp ngân hàng rất nhiều. Vừa tiết kiệm chi phí thâm định khi khách hàng có nhu cầu vay căn cứ vào số dư tài khoản tiền gửi, vừa nâng cao khả năng thu hút khách hàng mới. Hơn nữa, do là khách hàng truyền thống của ngân hàng nên việc đàm phán về lãi suất, chính sách phí... sẽ dễ dàng hơn khi có sự thay đổi hoặc trong cạnh tranh, giúp duy trì và phát triển mạng lưới khách hàng.

Để đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ các mục tiêu phát triển kinh tế đòi hỏi ngân hàng phải khai thác và quản trị tốt nguồn vốn. Tạo và cung ứng đủ vốn là điều kiện tiên quyết Chi nhánh nâng cao thế và lực trong kinh doanh, khẳng định ưu thế cạnh tranh và uy tín của ngân hàng trên địa bàn... đây sẽ là giải pháp hữu hiệu, nhất là trong điều kiện nền kinh tế có nhiều biến động, sự cạnh tranh gay gắt giữa các tổ chức tín dụng như hiện nay.

3.2.2. Đa dạng hóa hơn nữa các loại hình nghiệp vụ và các loại ngoại tệ trong kinh doanh

** Đa dạng hoá các loại hình nghiệp vụ:*

Tại Chi nhánh, trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ mới chỉ thực hiện các nghiệp vụ mua bán giao ngay, còn nghiệp vụ kỳ hạn có phát sinh nhưng rất ít. Ngoài ra, các nghiệp vụ hoán đổi, quyền chọn, hợp đồng tương lai chưa được thực hiện. Vì vậy, hoạt động còn mang tính sơ khai, đơn giản, chưa thật sự kết hợp chặt chẽ với thị trường tiền tệ. Ngoài ra, việc đa dạng hóa nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ sẽ giúp Chi nhánh mở rộng quy mô kinh doanh, phòng ngừa rủi ro trước những biến động của tỷ giá và lãi suất trên thị trường, góp phần tạo sự tăng trưởng về lượng và chất trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Tuy nhiên, việc đưa vào thực hiện các nghiệp vụ mới này không phải đơn giản mà Ngân hàng phải từng bước nghiên cứu đưa vào triển khai các nghiệp vụ có thể và thúc đẩy các điều kiện thực hiện, cần phải tính toán nhu cầu của khách hàng và có sự phối hợp giữa hai bên, đối với cán bộ tác nghiệp phải nỗ

lực học hỏi kinh nghiệm, có kỹ năng và am hiểu về nghiệp vụ... như vậy mới có thể truyền tải thông điệp của sản phẩm đến với khách hàng, giúp cho khách hàng thấy rõ bản chất và tiện ích mà sản phẩm mang lại. Chi nhánh cần phát huy hơn nữa thế mạnh của những sản phẩm hiện có như:

+ Mở rộng quy mô nghiệp vụ bằng các chính sách thu hút khách hàng đến giao dịch ngoại tệ, đồng thời tăng cường mở rộng mối quan hệ với các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn, thực hiện mở rộng phạm vi giao dịch trong nước và quốc tế.

+ Hạ thấp mức phí giao dịch trong điều kiện cho phép đối với nghiệp vụ đang phát triển ưu thế là giao dịch mua bán ngoại tệ giao ngay.

+ Thực hiện thanh toán đúng, đủ và đáp ứng tốt nhu cầu về ngoại tệ, giữ uy tín với khách hàng.

** Đa dạng hoá các loại ngoại tệ trong kinh doanh*

Nói đến kinh doanh ngoại tệ là nói đến các đồng tiền của các quốc gia khác nhau, hiện nay đồng USD vẫn là đồng tiền được các doanh nghiệp xuất nhập khẩu sử dụng phổ biến trong các giao dịch thanh toán quốc tế. Trong kinh doanh ngoại hối của các NHTM, từ huy động vốn đến cho vay, dự trữ, dịch vụ kiều hối, mua bán ngoại tệ, các dịch vụ thanh toán quốc tế cũng sử dụng đồng USD là chủ yếu. Như vậy, để phân tán rủi ro trong kinh doanh, Chi nhánh cần đa dạng hóa các loại ngoại tệ trong kinh doanh một cách hợp lý và linh hoạt. Do đó, Chi nhánh cần lập kế hoạch cụ thể về một cơ cấu ngoại tệ hợp lý nhằm tránh sự phụ thuộc quá nhiều vào đồng USD, trong đó xây dựng hạn mức kinh doanh ngoại tệ, khối lượng giao dịch, loại tiền kinh doanh một cách phù hợp.

Việc đa dạng hóa đồng tiền thanh toán sẽ mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp nhập khẩu, cũng như góp phần làm giảm áp lực tỷ giá USD/VND, điều này cho thấy được các lợi ích sau:

- *Thứ nhất*, Chi nhánh cần thực hiện các biện pháp có thể nhằm hướng dẫn khách hàng sử dụng các loại tiền tệ khác ngoài USD và chỉ cho họ thấy rằng việc sử dụng ngoại tệ khác ấy sẽ tạo ra được những thuận lợi nhất định cho bản thân và khách hàng của họ.

- *Thứ hai*, bằng việc sử dụng các ngoại tệ khác ngoài USD sẽ tiết kiệm được những chi phí trung gian, tức là cũng tiết kiệm cho những nhà xuất khẩu; và như thế nhà nhập khẩu có điều kiện mua được hàng hóa với giá rẻ hơn.

- *Thứ ba*, vì sức ép phải mua USD phục vụ thanh toán cho khách hàng nên chi phí cơ hội mà ngân hàng có được là rất cao. Nếu như khách hàng sử dụng đồng tiền khác sẽ làm cho chi phí cơ hội cho ngân hàng giảm xuống, vì thế ngân hàng có điều kiện giảm phí cho khách hàng của mình trong quá trình thanh toán với các ngân hàng nước ngoài.

Bên cạnh đó, Chi nhánh nên có chiến lược nhằm tăng tỷ trọng dự trữ ngoại tệ bằng EUR trong tổng dự trữ ngoại tệ vì đây cũng là một ngoại tệ mạnh. Tuy nhiên, cơ cấu đó cũng phải phù hợp với nhu cầu của khách hàng trong từng thời kỳ cụ thể.

Ngoài ra, Chi nhánh cần xây dựng chiến lược phát triển kiều hối, đặc biệt chú trọng dịch vụ chuyển tiền qua kênh Ngân hàng, tận dụng được thế mạnh về mạng lưới để hợp tác chuyển tiền kiều hối từ nước ngoài về Việt Nam trên địa bàn tỉnh Kon Tum thông qua Hội sở chính. Thực hiện chi trả kiều hối nhanh chóng với mức phí hợp lý sẽ tạo nên thế mạnh cho Chi nhánh, đồng thời áp dụng tỷ giá giao dịch linh hoạt nhằm giảm thiểu rủi ro về tỷ giá trong thanh toán và tăng khả năng thu hút nguồn ngoại tệ này vào kênh ngân hàng, góp phần cải thiện khả năng tự cân đối ngoại tệ. Kết hợp chính sách chăm sóc khách hàng đúng đắn và hợp lý, phù hợp với điều kiện của Chi nhánh đối với những khách hàng lựa chọn sản phẩm kiều hối của Agribank.

3.2.3. Tăng cường phòng ngừa rủi ro ngoại hối, đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn và hiệu quả

Trong hoạt động kinh doanh, công tác phòng ngừa rủi ro là vấn đề rất quan trọng và luôn được đặt ra theo từng thời kỳ nhất định nhằm đảm bảo cho Ngân hàng hoạt động an toàn, hiệu quả. Vì vậy Chi nhánh cần đề ra các giải pháp sau:

- Chi nhánh cần thường xuyên chú trọng công tác rủi ro nhằm nâng cao năng lực quản trị rủi ro ngoại hối và năng lực giám sát ngân hàng, đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn và hiệu quả. Thật vậy gắn liền với thực tế, Chi nhánh cần có một cơ cấu quản trị hoạt động vững mạnh là điều không thể thiếu, vì ngân hàng có vai trò cốt yếu trong nền kinh tế của mỗi quốc gia, được coi là ngành chịu sự quản lý, giám sát chặt chẽ và có thể sử dụng mạng lưới an toàn của Chính phủ. Vì vậy, hoạt động quản trị rủi ro của Chi nhánh cần dựa trên một số nguyên tắc của kinh tế thị trường, nhưng khi vận hành phải theo thực tế của nền kinh tế nói chung và không tách rời tình hình thực tế của nền kinh tế địa phương. Cần thiết kể một hệ thống khuyến khích hữu hiệu thông qua việc xây dựng mối quan hệ giữa người lao động với người sử dụng lao động, theo đó thực hiện khoán thi đua khen thưởng và xử phạt tương ứng để khuyến khích người lao động năng động, sáng tạo, nhiệt tình trong công việc nhằm đạt được kết quả tốt trong công tác triển khai. Áp dụng và triển khai các hình thức khen thưởng cho các cá nhân, đơn vị trực thuộc có sáng kiến và thực hiện tốt nghiệp vụ như: Chấm điểm thi đua chuyên đề kinh doanh đối ngoại, ưu tiên cho các chi nhánh trực thuộc đạt được doanh số mua ngoại tệ cao, tạo động lực thúc đẩy phát triển hoạt động nghiệp vụ tại Chi nhánh.

- Phát huy vai trò của hệ thống dữ liệu đã phân tích phù hợp với thực tiễn hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động kinh doanh ngoại tệ nói

riêng, theo kịp xu hướng phát triển chung của các ngân hàng trên địa bàn tỉnh Kon Tum. Cần qui định cơ chế cung cấp thông tin đầy đủ, minh bạch, chính xác, kịp thời với hệ thống dữ liệu đầy đủ, cập nhật, điều này không chỉ phục vụ cho công tác phân tích và dự báo, mà còn phục vụ cho việc điều chỉnh cơ chế chính sách sát với yêu cầu thực tiễn của hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Chi nhánh. Cải tiến hệ thống thu thập dữ liệu đảm bảo các thông tin cung cấp là tin cậy, mới mẻ, góp phần nâng cao ưu thế của Chi nhánh trong mảng kinh doanh ngoại tệ nói chung.

- Chi nhánh cần chủ động cập nhật những văn bản, chỉ đạo, định hướng của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước, NHNo&PTNT Việt Nam để kịp thời ban hành những văn bản hướng dẫn, tổ chức thực hiện phù hợp trong từng thời kỳ để điều chỉnh hoạt động quan hệ quốc tế và kinh doanh ngoại hối linh hoạt, đạt hiệu quả trong bối cảnh khó khăn của cả nước nói chung và của NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum nói riêng.

- Thường xuyên tìm hiểu thông tin của đối thủ cạnh tranh, định kỳ thực hiện đánh giá, phân tích những thuận lợi và khó khăn cũng như những rủi ro có liên quan trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ nhằm đưa ra các giải pháp kịp thời và phù hợp với diễn biến chung của thị trường, sát với yêu cầu thực tiễn của nền kinh tế tỉnh nhà.

- Ban Lãnh đạo cần có biện pháp chỉ đạo điều hành về KDNT nhanh nhạy và sát sao hơn, phù hợp với diễn biến ngày càng sôi động của thị trường ngoại hối. Phối hợp chặt chẽ với bộ phận kiểm tra kiểm soát nội bộ, không ngừng nâng cao chất lượng công tác kiểm soát nội bộ, để phát hiện những tiềm ẩn rủi ro, từ đó có biện pháp ngăn chặn kịp thời. Định kỳ kiểm tra chuyên đề kinh doanh ngoại hối trực tiếp tại các đơn vị trực thuộc, kiểm tra giám sát mọi mặt hoạt động nghiệp vụ KDNT, đồng thời chỉ đạo việc tự kiểm tra và báo cáo kết quả, đảm bảo tuân thủ quy trình nghiệp vụ của Agribank.

3.2.4. Tăng cường hoạt động quảng bá và tiếp thị sản phẩm, hỗ trợ phát triển thị trường

Thực hiện theo định hướng chỉ đạo của trung ương, ngay từ đầu năm 2011, Chi nhánh đã tập trung mọi nỗ lực và triển khai thực hiện bằng nhiều biện pháp, nhằm đẩy mạnh công tác huy động vốn như quảng cáo mạnh mẽ các chương trình huy động dự thưởng “ chào mừng 60 năm thành lập ngành Ngân hàng”, “chào mừng Quốc khánh 2-9”... của Agribank. Phối hợp với tổ chức Công đoàn phát động phong trào thi đua huy động vốn, tổ chức thực hiện khen thưởng, xếp loại định kỳ nhằm tăng trưởng nguồn vốn huy động. Ngoài ra, công tác tuyên truyền, tiếp thị một số sản phẩm dịch vụ mới đã được Chi nhánh quan tâm, chú trọng thực hiện bằng các phương án treo băng rôn tại các điểm giao dịch, các chốt giao thông, các tờ rơi và áp phích...Nhu vậy, để mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động KDNT nói riêng, Chi nhánh cần:

- Tiếp tục đẩy mạnh hơn nữa công tác quảng cáo, tiếp thị đến mọi đối tượng khách hàng để giới thiệu đầy đủ các loại hình dịch vụ của Agribank, từ đó mở rộng đối tượng sử dụng dịch vụ của Agribank Kon Tum, từng bước đặt vấn đề cung ứng sản phẩm dịch vụ trọn gói tới khách hàng. Cố gắng giữ chân khách hàng tiềm năng, khách hàng truyền thống, đồng thời chủ động tiếp cận và tư vấn, hướng dẫn sử dụng sản phẩm cho các đối tượng khách hàng mục tiêu có hoạt động ngoại tệ, thanh toán biên mậu, cần có bộ phận chuyên trách chăm sóc khách hàng chiến lược. Bên cạnh đó, cần tạo cơ hội cho doanh nghiệp nâng cao hiểu biết, nhận thức của mình về các sản phẩm ngoại hối.

- Cần cung ứng với chất lượng cao các dịch vụ đi kèm sản phẩm tiền gửi, trong đó nhóm dịch vụ quan trọng nhất là chuyển tiền và thanh toán, để có thể có được nguồn tiền gửi với chi phí thấp và không chịu nhiều áp lực từ lãi suất.

- Từng bước hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm hạn chế rủi ro trong thanh toán thư tín dụng chứng từ và các hoạt động KDNT khác. Thực hiện ký kết thỏa thuận hợp tác với nhiều Ngân hàng Đại lý toàn cầu. Hiện nay Chi nhánh đã triển khai trang web truy cập cho khách hàng. Chắc hẳn đây là một phương thức quảng bá nhanh chóng và tiện lợi các sản phẩm mà Chi nhánh triển khai. Thông qua đó thực hiện giới thiệu, tư vấn cho khách hàng lợi ích của từng hình thức thanh toán để khách hàng có thể sử dụng thích hợp trong mỗi tình huống giao dịch cụ thể. Những hướng dẫn sử dụng sản phẩm mang tính phổ thông cần được đưa đến công chúng thông qua các phương tiện thông tin đại chúng để khách hàng có hiểu biết về cách sử dụng, về lợi ích của sản phẩm.

- Cần xây dựng một chính sách khách hàng đúng đắn và hiệu quả, thực hiện chương trình tri ân khách hàng một cách hợp lý theo từng thời kỳ kinh doanh cụ thể, có chính sách ưu đãi đối với khách hàng truyền thống, khách hàng có số dư tiền gửi lớn, ưu đãi về lãi suất, phí chuyển tiền, cung ứng vốn tín dụng ngoại tệ.

- Chú trọng và tăng chi phí đầu tư vào các hoạt động tổ chức sự kiện một cách tiết kiệm, hiệu quả nhằm thực hiện tốt hơn nữa các hoạt động tư vấn, quảng bá, giới thiệu sản phẩm và các hoạt động liên quan khác...đến từng đối tượng khách hàng nhằm tiếp tục đẩy mạnh phát triển các sản phẩm dịch vụ truyền thống và các sản phẩm dịch vụ mới, tân tiến.

- Cải tiến và mở rộng các kênh phân phối sản phẩm:

+ Với lợi thế về mạng lưới và địa bàn nông thôn, tiếp tục tích cực đẩy mạnh công tác huy động vốn, cho vay nông nghiệp nông thôn, các hoạt động đầu tư xuất nhập khẩu thông qua hội nông dân, hội phụ nữ gắn với phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Từ đó phát huy thế mạnh của kênh phân phối truyền thống, đầu tư phát triển kênh phân phối hiện đại.

+ Đa dạng hóa các kênh phân phối nhằm tạo ra một hệ thống kênh phân phối hỗn hợp, bổ khuyết lẫn nhau trong hoạt động, nhằm tăng cường khả năng phục vụ khách hàng, tăng cường khả năng quan tâm tới từng khách hàng, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

3.2.5. Củng cố và hoàn thiện các yếu tố công nghệ, con người trong nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối

- Về điều kiện công nghệ và kỹ thuật: quan trọng hơn cả là khả năng điều hòa ngoại tệ kết hợp với hệ thống liên ngân hàng, khả năng thanh toán bù trừ. Ngoài hệ thống trang thiết bị vi tính, Telex, Fax và hệ thống thông tin Reuters... Chi nhánh cần nâng cấp hệ thống công nghệ phục vụ cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ, hoàn thiện các chương trình mua bán, kinh doanh ngoại tệ, báo cáo số liệu kiều hối trên IPCAS, đồng thời nâng cấp chất lượng đường truyền đảm bảo phục vụ khách hàng nhanh chóng, kịp thời, chính xác. Bên cạnh đó, Chi nhánh cần trang bị thêm phần mềm xử lý, quản lý rủi ro, phần mềm tính phí đối với các giao dịch quốc tế đến nhiều ngân hàng Đại lý trên thế giới...đây là yêu cầu cấp bách cần phải nâng cao và hoàn thiện trong giai đoạn hiện nay.

- Điều kiện con người:

+ Đây là yếu tố then chốt để nâng cao khả năng cạnh tranh cho Chi nhánh. Vì vậy, Chi nhánh cần tập trung nâng cao nhận thức về kinh doanh trong điều kiện mới đến từng cán bộ viên chức, phát huy toàn diện nhân tố con người trong kinh doanh. Chú trọng công tác cán bộ, thường xuyên đào tạo và đào tạo lại, tập huấn tại chỗ đảm bảo cán bộ thông thạo nghiệp vụ, khuyến khích việc tự trau dồi, tự học hỏi kiến thức nghiệp vụ của mỗi cán bộ gắn với công tác thi đua, khen thưởng và tiền lương.

+ Cần nâng cao chất lượng cán bộ tin dụng và các nhân viên tác nghiệp trong các phần hành nghiệp vụ khác. Chi nhánh cũng đã kiên quyết không sử

dụng những cán bộ thiếu bản lĩnh chính trị, bản lĩnh kinh doanh, bên cạnh đó công tác tuyển dụng mới phải đảm bảo đúng quy trình và yêu cầu công việc. Đồng thời tăng cường tính kỷ luật, tính kỷ cương đối với cán bộ tác nghiệp.

+ Đổi mới phong cách làm việc, cải tiến tác phong giao dịch và phục vụ khách hàng, thường xuyên chú trọng việc giáo dục đạo đức nghề nghiệp cũng như trang bị kỹ năng đối ngoại cho cán bộ chủ chốt và đội ngũ cán bộ làm công tác đối ngoại tại Chi nhánh thông qua các lớp tập huấn về nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối nói chung, cập nhật kiến thức hoạt động ngân hàng tiên tiến, hiện đại, các sản phẩm và dịch vụ, nghiệp vụ kinh doanh mới; phấn đấu nâng cao chất lượng cán bộ, mục tiêu đạt tỷ lệ cán bộ có trình độ thạc sĩ trên 20%, đại học và cao đẳng từ 70% đến 80% trong năm tới. Đây là mục tiêu mà Chi nhánh đang hướng tới nhằm tạo bề dày về trình độ cán bộ nhân viên trong ngành.

+ Thường xuyên tổ chức các hội thảo trao đổi kinh nghiệm nghiệp vụ, tổ chức các đợt khảo sát, học hỏi kinh nghiệm tại các ngân hàng bạn trong nước cũng như nước ngoài nếu có điều kiện nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, nâng cao trình độ và năng lực công tác cho cán bộ. Đây là việc làm cần thiết nhằm tạo thế phát triển ổn định và bền vững.

+ Có chiến lược giữ, thu hút và phát triển nguồn nhân lực tài giỏi cho Chi nhánh, cần thực hiện chính sách tiền lương phù hợp. Đồng thời gắn với việc nâng cao thu nhập cho người lao động, Chi nhánh cần xây dựng văn hóa doanh nghiệp phù hợp với Ngân hàng hiện đại mang bản sắc văn hóa Việt Nam, phù hợp với thuần phong mỹ tục của người Việt Nam. Ngoài cơ chế ràng buộc người lao động về vật chất, rất cần giáo dục cho đội ngũ cán bộ nhân viên tinh thần dân tộc, lợi ích chung của cộng đồng.

- Nhận thức vị trí của Chi nhánh trên địa bàn, củng cố và duy trì mối quan hệ với NHNN, các Bộ, ngành trên địa bàn. Làm tốt điều này sẽ tạo điều

kiện cho Chi nhánh phát huy tốt hơn vai trò của một Ngân hàng có uy tín trên địa bàn, vừa nâng tầm quan hệ vừa tạo thế chủ động trong kinh doanh.

3.3. KIẾN NGHỊ VỚI NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VÀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM

3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

Về công tác ngoại hối nói chung, NHNN là người đưa ra những chính sách, quy định về quản lý ngoại hối, điều hành tỷ giá và những nhân tố khác tác động đến kinh doanh ngoại hối. Vì vậy, Chi nhánh có thể kiến nghị với NHNN về những chính sách quy định có thể thúc đẩy hoạt động KDNT tại các NHTM nói chung cũng như tại Chi nhánh NHNo&PTNT tỉnh Kon Tum. Cụ thể những kiến nghị sau:

- Về công tác quản lý ngoại hối của NHNN

- + Tiếp tục có những biện pháp quyết liệt nhằm dẹp bỏ thị trường ngoại tệ chợ đen, tập trung ngoại tệ về hệ thống ngân hàng, qua đó đảm bảo sự cạnh tranh công bằng trong hoạt động kinh doanh ngoại hối giữa các ngân hàng, đảm bảo nguồn ngoại tệ phục vụ cho hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu cũng như các hoạt động khác có liên quan.

- + Thông tư 07 chưa chi rõ về hình thức cam kết bán ngoại tệ nên gây lúng túng cho chi nhánh trong quá trình thực hiện. Đề nghị NHNN sớm sửa đổi thông tư 07 để đảm bảo tính rõ ràng, nhất quán trong quá trình thực hiện.

- + Theo quy định của Thông tư 13/2011/TT-NHNN, từ ngày 1/7/2011, các tập đoàn kinh tế, tổng công ty nhà nước, bao gồm cả các doanh nghiệp thành viên là doanh nghiệp nhà nước và không phải là tổ chức tín dụng, phải thực hiện bán lại ngoại tệ cho các NHTM. Việc kết hối ngoại tệ giữa doanh nghiệp và ngân hàng sẽ mang lại nguồn cung ngoại tệ đáng kể, không chỉ giúp thị trường ngoại tệ ổn định, tăng nguồn cung mà còn giúp đẩy lùi việc giao dịch USD trên thị trường tự do.

Kèm theo những diễn biến khác, NHNN nên quy định đối với một số doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu thường xuyên và doanh số hoạt động lớn ở một mức quy định nào đó thì các ngân hàng thực hiện giảm tỷ lệ kết hối nguồn ngoại tệ này mà nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp sử dụng nhưng có sự kiểm soát của ngân hàng. Tuy nhiên, trường hợp doanh số nhỏ hơn, Ngân hàng có thể kết hối ngay toàn bộ số ngoại tệ thu được để tránh tình trạng các doanh nghiệp này khi chưa sử dụng có thể chuyển số ngoại tệ này từ tài khoản ở ngân hàng này sang tài khoản ở ngân hàng khác. Vì vậy, NHNN căn cứ vào tình hình cụ thể mà điều chỉnh tỷ lệ kết hối cho phù hợp theo từng thời kỳ.

+ Ngoài ra, trong 3 thị trường láng giềng của Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước đã có quy định về thanh toán xuất nhập khẩu với Trung Quốc và Lào. Tuy nhiên, đối với Campuchia, đến nay vẫn chưa phát triển mạnh về thanh toán.

Campuchia là một trong 3 thị trường láng giềng quan trọng của Việt Nam, đặc biệt là trong lĩnh vực hàng tiêu dùng. Cho đến nay hai nước đã ký nhiều thỏa thuận quan trọng tạo cơ sở pháp lý thuận lợi cho phát triển thương mại và hợp tác kinh tế giữa hai nước, như hiệp định thương mại (ký ngày 24/03/1998), Hiệp định vận chuyển hàng hóa quá cảnh (ký ngày 07/09/2000), Hiệp định mua bán trao đổi hàng hóa và dịch vụ thương mại tại khu vực biên giới (ký ngày 26/11/2001) và Hiệp định thanh toán (ký ngày 21/02/2005). Ngoài ra, hai nước cũng đã có thỏa thuận và hợp tác chống buôn lậu, gian lận thương mại, ngăn chặn tệ nạn xã hội và vận chuyển hàng hóa trái phép qua biên giới. Trong nước, Chính phủ Việt Nam đã ban hành Quyết định số 254/2006/QĐ-TTG ngày 07/11/2006 về quản lý hoạt động thương mại biên giới với các nước có chung biên giới (thay thế quyết định số 252) và Thông tư liên tịch số 01/2008/TTLT-BCT-BTC-BGTVT-BNN&PTNT-BYT-NHNN

hướng dẫn Quyết định trên. Trong khi đó, các hoạt động thanh toán với Trung Quốc đã được quy định theo Thông tư 06/TT-NH8 ngày 18/3/1994 và việc thanh toán với Lào thực hiện qua Quyết định 245/2000/QĐNHNN ngày 02/08/2000. Vì vậy, Ngân hàng Nhà nước cần rà soát lại các quy định thanh toán xuất nhập khẩu với các nước có chung biên giới, chỉnh sửa, ban hành bổ sung các quy định thanh toán xuất nhập khẩu qua biên giới đường bộ. Đồng thời cũng chỉ đạo và hỗ trợ các tổ chức tín dụng cung cấp các dịch vụ tài chính cần thiết để thúc đẩy trao đổi hàng qua biên giới.

Tuy nhiên, bên cạnh những mặt được trong hoạt động thanh toán biên mậu thì còn điều bất cập là hành lang pháp lý về buôn bán qua biên giới của Campuchia chưa hoàn thiện, hiệu quả pháp lý chưa cao nên gây trở ngại cho các nhà đầu tư và doanh nhân khi đầu tư và xâm nhập thị trường này. Chính vì vậy NHNN cần hoàn thiện hành lang pháp lý về buôn bán qua biên giới của Campuchia, nhằm thúc đẩy phát triển các hoạt động có liên quan, nhờ đó cũng tạo điều kiện thuận lợi cho Chi nhánh có điều kiện phát triển hình thức thanh toán biên mậu nói chung.

- Về chính sách tỷ giá

So với các nước trong khu vực, kể cả so với đồng Kíp của Lào và đồng Baht của Thái Lan, đồng tiền Việt Nam mất giá đáng kể. Trong thị trường nội địa tỷ giá song hành giữa tỷ giá chính thức, và tỷ giá thị trường tự do vẫn tồn tại với biên độ rộng, hẹp khác nhau...

Tuy nhiên, Việt Nam hiện nay đã thỏa mãn được nhiều điều kiện khiến cho việc áp dụng cơ chế tỷ giá thả nổi có quản lý mang lại nhiều lợi ích hơn so với cơ chế tỷ giá cố định. Thứ nhất, giá cả của hầu hết các mặt hàng cũng như lương bổng của khu vực doanh nghiệp của Việt Nam được quyết định theo cơ chế thị trường. Việc thả nổi tỷ giá sẽ giúp sự biến động của giá cả của các mặt hàng trong nước cân bằng với sự biến động của giá cả các mặt hàng

trên thế giới, qua đó giúp nền kinh tế phân bổ tối ưu hơn. Thứ hai, độ mở kinh tế của Việt Nam lớn, nhưng lại không bị lệ thuộc mạnh vào một đối tác cụ thể nào, nên việc thả nổi tỷ giá sẽ giúp Việt Nam ngăn chặn tốt các cú sốc từ thị trường hàng hóa quốc tế. Tuy nhiên, để chính sách tỷ giá thả nổi có kiểm soát thực sự phát huy tác dụng, làm nâng uy tín của VND, Việt Nam cần phải chuẩn bị thêm một số điều kiện khác.

Hiện Việt Nam chưa hội đủ các điều kiện để chế độ tỷ giá thả nổi có quản lý phát huy được tác dụng. Mặt khác trong ngắn hạn, NHNN cũng cần có những biện pháp nhằm giảm bớt những hạn chế của cơ chế điều hành tỷ giá hiện tại. Theo đó, NHNN nên công khai thường kỳ chính sách điều chỉnh tỷ giá của mình cho công chúng, những nhà đầu tư, các tổ chức tín dụng, đồng thời, tăng cường hơn nữa tính minh bạch trong điều hành tỷ giá.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

- Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam cần cải tiến quy trình giao dịch ngoại hối, đặc biệt quy trình về mua bán ngoại tệ của các Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp trong toàn hệ thống nói chung, đảm bảo quá trình triển khai một cách thống nhất và đồng bộ nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ cung cấp và nâng cao công tác phục vụ khách hàng, phát huy tối đa lợi thế về thương hiệu và uy tín của mình.

- Thường xuyên theo dõi trạng thái ngoại tệ, cân đối nguồn ngoại tệ phù hợp với thực tế theo từng thời kỳ cụ thể. Ban hành các văn bản pháp lý có tính bắt buộc về quản lý trạng thái ngoại hối tương ứng theo các loại ngoại tệ phát sinh.

- Cập nhật kịp thời các phiên bản mới về kỹ thuật công nghệ, phần mềm sử dụng và không ngừng nâng cấp hệ thống đường truyền và phát huy hơn nữa thế mạnh về hệ thống xử lý tự động trong nghiệp vụ ngoại hối. Ngân

hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam cần cố gắng tiếp cận hơn nữa sự tiến bộ của khu vực và thế giới, đảm bảo bắt kịp với tốc độ phát triển của nền kinh tế thế giới và mọi sự đổi mới trong công nghệ đòi hỏi phải dựa trên cơ sở điều hành bằng công nghệ quản lý ngân hàng hiện đại, đáp ứng nhu cầu thanh toán nhanh gọn, chính xác trong giao dịch với khách hàng.

- Cần có chính sách tuyển dụng nhân viên phù hợp với yêu cầu của công việc, có biện pháp giữ và sử dụng người tài, điều này cần thực hiện thông qua các cơ chế về thi đua, khen thưởng đúng mức, hợp lý và đảm bảo bảo tính khách quan, phù hợp với cơ chế của ngành. Hỗ trợ hơn nữa công tác đào tạo và đào tạo lại các cán bộ trực tiếp đảm nhiệm các hoạt động giao dịch ngoại tệ, đảm bảo cho cán bộ phát huy tính sáng tạo, năng động trong công tác chuyên môn.

- Nên thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo chuyên đề, tập huấn, hướng dẫn cụ thể và triển khai kịp thời các văn bản của Chính phủ, của ngành về quản lý ngoại hối và kinh doanh ngoại hối nói chung nhằm trao đổi, học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau, nâng cao chất lượng nghiệp vụ... vì vấn đề thời cơ, ra quyết định kinh doanh kịp thời, đúng lúc là điều hết sức cần thiết trong hoạt động KDNT.

- Cơ cấu tổ chức của ngân hàng cũng như cơ cấu tổ chức của bộ phận kinh doanh ngoại tệ có ảnh hưởng khá lớn đến hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Cơ cấu tổ chức giữa các bộ phận có liên quan với hoạt động kinh doanh ngoại tệ hợp lý sẽ giảm thiểu rủi ro ở mức thấp nhất. Vì vậy, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam cần nhanh chóng hoàn thiện mô hình tổ chức làm cơ sở cho việc ban hành các quy trình nghiệp vụ chỉ đạo hoạt động kinh doanh ngoại hối. Đây là cơ sở then chốt trong công tác quản trị điều hành hoạt động nói chung, tạo điều kiện cho hệ thống phát triển bền vững trong xu hướng hội nhập.

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, cùng với sự phát triển chung của cả nước và của toàn ngành ngân hàng, hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các tổ chức tín dụng nói chung đã có những bước phát triển vượt bậc, đóng góp đáng kể vào thành tích chung của ngành Ngân hàng. Không nằm ngoài xu hướng chung đó, hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum trong thời gian qua đã không ngừng phát triển và mở rộng trên cả thị trường trong nước và thị trường quốc tế, góp phần tích cực nâng cao hiệu quả kinh doanh, từng bước đa dạng hoá các nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam. Tuy đã đạt được những kết quả nhất định, nhưng cũng chưa thể chủ quan, bởi thị trường ngoại tệ còn đứng trước những thách thức không nhỏ.

Như vậy, hòa nhịp với xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế, việc phát triển và mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại các Ngân hàng thương mại là điều tất yếu, trong đó không ngoại trừ Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum. Hoạt động này góp phần đổi mới và phát triển nền kinh tế đất nước, phục vụ hoạt động giao dịch thương mại trong nước và đầu tư quốc tế, đặc biệt trong hoạt động giao thương quốc tế, tạo nên nguồn lợi nhuận đáng kể cho ngân hàng, nâng cao vị thế trên thương trường quốc tế và từng bước tiến tới xây dựng một mô hình ngân hàng hiện đại, trong đó kinh doanh ngoại tệ là một mảng hoạt động không thể thiếu.

Chính vì vậy, cùng với xu thế phát triển và hội nhập của nước ta hiện nay, mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ đang trở thành bức thiết đối với các Ngân hàng thương mại 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 nói chung.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum, *Cẩm nang kiều hối*, Kon Tum.
- [2] Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum, *Các văn bản nội bộ về kinh doanh ngoại hối*, Kon Tum.
- [3] Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum, *báo cáo kết quả chấm điểm chuyên đề kinh doanh đối ngoại (2008-2011)*, Kon Tum.
- [4] Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Kon Tum, *báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh (2008-2011)*, Kon Tum.
- [5] PGS.TS Nguyễn Ngọc Định, GS.TS Trần Ngọc Thơ (2011), *Tài chính Quốc tế*, NXB Thống Kê, TP. Hồ Chí Minh.
- [6] TS. Vũ Thị Minh Hằng, PGS.TS Sử Đình Thành (2008), *Nhập môn Tài Chính - Tiền Tệ*, NXB Lao Động Xã Hội, TP. Hồ Chí Minh.
- [7] *Luật các Tổ chức Tín dụng* (2010), Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XII, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 16 tháng 6 năm 2010.
- [8] PGS.TS Trần Hoàng Ngân (2009), *Thanh Toán Quốc Tế*, NXB Thống Kê, TP. Hồ Chí Minh.
- [9] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (2012), *Tài Liệu Thanh Toán Quốc Tế Cơ Bản*, Đà Nẵng.
- [10] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (2005), *Quyết định số 388/QĐ-HDQT-QHQT*, Hà Nội.
- [11] Peter S.Rose (2001), *Quản trị Ngân hàng Thương mại*, NXB Tài Chính, Hà Nội.

Số: 2352/QĐ-ĐHĐN

Đà Nẵng, ngày 16 tháng 05 năm 2012

QUYẾT ĐỊNH

Về việc giao đề tài và trách nhiệm hướng dẫn luận văn thạc sĩ

GIÁM ĐỐC ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Căn cứ Nghị định số 32/CP ngày 04 tháng 4 năm 1994 của Chính phủ về việc thành lập Đại học Đà Nẵng;

Căn cứ Thông tư số 10/2011/TT-BGDĐT ngày 28 tháng 02 năm 2011 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc ban hành Quy chế đào tạo trình độ thạc sĩ;

Căn cứ Quyết định số 5473/QĐ-ĐHĐN ngày 29 tháng 10 năm 2010 của Giám đốc Đại học Đà Nẵng về việc công nhận học viên cao học trúng tuyển;

Xét đề nghị của ông Trưởng ban Ban Đào tạo Sau đại học,


QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Giao cho học viên cao học Nguyễn Thị Ngọc Hằng, chuyên ngành Tài chính Ngân hàng, thực hiện đề tài luận văn *Mở rộng kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kon Tum*, dưới sự hướng dẫn của TS. Nguyễn Hoà Nhân, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

Điều 2. Học viên cao học và người hướng dẫn ghi ở Điều 1 được hưởng các quyền lợi và thực hiện nhiệm vụ đúng theo Quy chế đào tạo trình độ thạc sĩ do Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành.

Điều 3. Các ông Chánh Văn phòng, Trưởng ban Ban Đào tạo Sau đại học, Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế, các Ban hữu quan, người hướng dẫn luận văn và học viên có tên trên căn cứ Quyết định thi hành./.

Nơi nhận:
- Như điều 3;
- Lưu VP, Ban ĐTSDH.

KT.GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC *vn*

PGS.TS. Ngô Văn Dương

