

**ĐẠI HỌC AN GIANG
KHOA KINH TẾ - QUẢN TRỊ KINH DOANH**



NGUYỄN THỊ HÒ

**ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI HỐI
CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM**

Chuyên Ngành: Kinh Tế Đối Ngoại

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

Long Xuyên, tháng 06 năm 2008.

**ĐẠI HỌC AN GIANG
KHOA KINH TẾ - QUẢN TRỊ KINH DOANH**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

**ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI HỐI
CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM**

Chuyên Ngành: Kinh Tế Đối Ngoại

**Sinh viên thực hiện: NGUYỄN THỊ HỒ.
Lớp: DH5KD. Mã số sinh viên: DKD041615.
Giáo viên hướng dẫn: ThS. ĐẶNG HÙNG VŨ.**

Long Xuyên, tháng 06 năm 2008.

**CÔNG TRÌNH ĐƯỢC HOÀN THÀNH TẠI
KHOA KINH TẾ-QUẢN TRỊ KINH DOANH
ĐẠI HỌC AN GIANG**

Người hướng dẫn :
(*Họ tên, học hàm, học vị và chữ ký*)

Người chấm, nhận xét 1 :
(*Họ tên, học hàm, học vị và chữ ký*)

Người chấm, nhận xét 2 :
(*Họ tên, học hàm, học vị và chữ ký*)

Khoá luận được bảo vệ tại Hội đồng chấm bảo vệ luận văn
Khoa Kinh tế-Quản trị kinh doanh ngày tháng năm ...

MỤC LỤC

Chương 1. MỞ ĐẦU	1
1.1 Lý do chọn đề tài	1
1.2 Mục tiêu nghiên cứu	1
1.3 Phạm vi nghiên cứu	1
1.4 Phương pháp nghiên cứu	2
1.5 Ý nghĩa thực tiễn	2
1.6 Bố cục bài nghiên cứu	2
Chương 2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT	4
2.1 Tìm hiểu về ngoại hối và thị trường ngoại hối	4
2.1.1 Các khái niệm	4
2.1.2 Đặc điểm của thị trường hối đoái	4
2.1.3 Tỷ giá hối đoái	4
2.1.4 Hàng hóa của thị trường hối đoái	4
2.1.5 Các chủ thể tham gia thị trường hối đoái	4
2.2 Kinh doanh trên thị trường ngoại hối	4
2.2.1 Khái niệm	4
2.2.2 Kinh doanh ngoại hối bao gồm việc mua bán ngoại hối, đảm bảo sự ổn định số dư tài khoản kinh doanh ngoại hối tại nước ngoài và tìm cách thu lời thông qua chênh lệch tỷ giá và lãi suất giữa các đồng tiền khác nhau	4
2.2.2 Chức năng của kinh doanh ngoại hối	5
2.2.3 Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối	5
2.3 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng	7
Chương 3. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA	9
NGÂN HÀNG VIỆT NAM EXIMBANK	9
3.1 Lịch sử hình thành ngân hàng Việt Nam Eximbank	9
3.2 Sản phẩm dịch vụ của ngân hàng	9
3.3 Những giải thưởng đạt được	9
3.4 Tình hình hoạt động kinh doanh thời gian qua của Ngân hàng Việt Nam Eximbank	9
Chương 4. PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ KINH DOANH NGOẠI HỐI CỦA	13
NGÂN HÀNG VIỆT NAM EXIMBANK	13
4.1 Sơ lược về Phòng kinh doanh tiền tệ	13
4.1.1 Mối quan hệ tác nghiệp của Phòng kinh doanh tiền tệ với các phòng ban nghiệp vụ khác	13
4.2 Sản phẩm – dịch vụ kinh doanh ngoại hối của ngân hàng	14
4.3 Chức năng và nhiệm vụ của các nghiệp vụ trong Phòng kinh doanh tiền tệ	16
4.3.1 Bộ phận giao dịch	16
4.3.2 Bộ phận kế toán	18
4.4 Quy trình tổng quát các nghiệp vụ giao dịch hối đoái	19
4.4.1 Nghiệp vụ Spot	19
4.4.2 Nghiệp vụ Forward	22
4.4.3 Nghiệp vụ Swap	23
4.4.4 Nghiệp vụ Options	24
4.5 Tình hình kinh doanh ngoại hối của ngân hàng	26
CHƯƠNG 5. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN	32
TÌNH HÌNH KINH DOANH NGOẠI HỐI CỦA NGÂN HÀNG TMCP	32
VIỆT NAM EXIMBANK	32

5.1	Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh ngoại hối của Ngân hàng TMCP Việt Nam Eximbank.....	32
5.1.1	Nhân tố kinh tế.....	32
5.1.2	Nhân tố chính trị.....	33
5.1.3	Tâm lý thị trường.....	34
5.1.4	Ma trận Swot.....	36
5.2.2	Phân tích các chiến lược đã đề xuất.....	37
5.3	Kết quả nghiên cứu.....	38
5.4	Các biện pháp cải thiện tình hình hoạt động kinh doanh ngoại hối của Eximbank.....	39
5.4.1	Vận dụng dự báo tỷ giá để phòng ngừa và hạn chế rủi ro.....	39
5.4.2	Đẩy mạnh ứng dụng các công cụ phái sinh, cạnh tranh về tỷ giá với các ngân hàng khác.....	39
5.4.3	Giải pháp về nhân sự.....	39
5.3.4	Giải pháp về marketing.....	40
5.3.5	Giải pháp về thông tin.....	41
5.3.6	Giải pháp về phân phối.....	41
Chương 6. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....		42
6.1	Kết luận.....	42
6.2	Kiến nghị.....	42
6.2.1	Về phía Ngân hàng Trung Ương.....	42
6.2.2	Về phía Ngân hàng Việt Nam Eximbank.....	42
PHỤ LỤC 1: NGÔN NGỮ GIAO DỊCH CỦA DEALER.....		43
PHỤ LỤC 2: SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY.....		43

DANH MỤC BẢNG

Bảng 3.1 Biểu đồ lãi ròng hàng năm của Eximbank.	10
Bảng 4.1 Biểu đồ doanh số mua bán ngoại tệ hàng năm của Eximbank.	26
Bảng 4.2 Biểu đồ thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối hàng năm của Việt Nam Eximbank, Á Châu, Sacombank.	30

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 4.1. Mối quan hệ tác nghiệp giữa Phòng kinh doanh tiền tệ với các phòng ban khác.	13
Sơ đồ 4.2. Tổ chức nghiệp vụ của Bộ phận giao dịch.	16
Sơ đồ 4.3. Tổ chức nghiệp vụ của Bộ Phận Kế Toán.	18
Sơ đồ 4.4. Quá trình xử lý nghiệp vụ của bộ phận giao dịch.	19

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

ACB:	Ngân hàng Á Châu.
ASEAN:	Association of Southeast Asian Nations.
BHXH:	Bảo hiểm xã hội.
BHYT:	Bảo hiểm y tế.
BPGD:	Bộ phận giao dịch.
BP.KDĐT:	Bộ phận kinh doanh tiền tệ.
Eximbank:	Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam.
FX:	Foreign Exchange.
MM:	Money Market.
NHNN:	Ngân hàng Nhà nước.
PVFC:	Công ty Tài Chính Dầu Khí.
Sacombank:	Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín.
SMS:	Short Message Service.
SWIFT:	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.
TGHĐ:	Tỷ giá hối đoái.
TMCP:	Thương mại cổ phần.
TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn.
TTHĐ:	Thị trường hối đoái.
TTQT:	Thị trường quốc tế.
UNC:	Ủy nhiệm chi.
Vietcombank:	Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam.

Chương 1. MỞ ĐẦU

1.1 Lý do chọn đề tài.

Sự kiện Việt Nam gia nhập WTO đã tạo điều kiện và cơ hội thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp Việt Nam tiến hành trao đổi mua bán hàng hóa với các doanh nghiệp nước ngoài. Để phục vụ kịp thời cho nhu cầu của các doanh nghiệp thì phong trào thành lập ngân hàng nổi lên tạo thành hiện tượng nổi bật trong năm 2006 của Việt Nam. Hiện tượng này được dự báo rằng nền kinh tế Việt Nam sẽ phát triển đầy hứa hẹn trong tương lai vì có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao qua các năm. Bên cạnh việc cung cấp tín dụng và thanh toán cho các doanh nghiệp thì ngân hàng còn có một bộ phận rất quan trọng góp phần đa dạng hoá nguồn thu tạo ra lợi nhuận và sự phát triển của ngân hàng đó là bộ phận kinh doanh tiền tệ. Sự tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam như hiện nay đã thúc đẩy việc kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam với công ty nước ngoài ngày càng phát triển hơn. Để hạn chế rủi ro về thanh toán, các doanh nghiệp đã tiến hành sử dụng các công cụ phái sinh trong việc kinh doanh của họ, thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngoại hối của các cá nhân, của doanh nghiệp ngày càng phát triển đặc biệt là ngân hàng. Tuy nhiên cùng với sự tăng trưởng nóng của nền kinh tế, Việt Nam đang đối mặt với tình trạng lạm phát gia tăng quá nhanh đã gây ảnh hưởng nghiêm trọng đối với các cá nhân, các doanh nghiệp và cả đời sống của toàn xã hội Việt Nam. Về phía ngân hàng, lạm phát quá cao dẫn đến tỷ giá hối đoái có nhiều biến động khó lường tạo ra những thách thức lớn cho Bộ phận kinh doanh tiền tệ. Trước tình hình này, thì các ngân hàng đã có những biện pháp, chính sách hay áp dụng các công cụ tài chính phái sinh nào vào việc kinh doanh ngoại hối để không những tránh được rủi ro mà góp phần làm cho việc kinh doanh ngoại hối trở nên tốt hơn. Đề tài **“Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam”** được thực hiện với hy vọng góp phần giúp cho Ngân hàng Việt Nam Eximbank giữ vững thế mạnh về nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối và ngày càng phát triển hơn.

1.2 Mục tiêu nghiên cứu.

Hiện nay, môi trường kinh doanh về lĩnh vực ngân hàng đang có những biến đổi nhanh chóng và chịu sức ép cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng trong nước và nước ngoài. Mục tiêu của đề tài là:

Phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng Việt Nam Eximbank. Nhận ra nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng.

Từ đó đề ra biện pháp nhằm giúp phòng kinh doanh tiền tệ của ngân hàng Việt Nam Eximbank kinh doanh ngày càng có hiệu quả hơn và giữ vững vị thế đứng đầu trong khối ngân hàng thương mại cổ phần về lĩnh vực kinh doanh ngoại hối.

1.3 Phạm vi nghiên cứu.

Eximbank hiện nay có rất nhiều chi nhánh khắp cả nước, việc kinh doanh ngoại hối đều được thực hiện ở các chi nhánh. Nhưng việc kinh doanh ngoại hối diễn ra nhộn nhịp chủ yếu tại Phòng kinh doanh tiền tệ của ngân hàng tại Hội Sở Ngân hàng Việt Nam Eximbank. Vì thế, đề tài này chỉ nghiên cứu các nghiệp vụ ngoại hối tại Hội Sở của ngân hàng tại quận 1, thành phố Hồ Chí Minh.

1.4 Phương pháp nghiên cứu.

Dữ liệu sơ cấp trong đề tài được thu thập khi quan sát công việc kinh doanh tiền tệ của các nhân viên, và dữ liệu thứ cấp được trích từ báo cáo thường niên, báo cáo hội đồng cổ đông thường niên của ngân hàng Việt Nam Eximbank, số liệu thống kê từ Phòng kinh doanh tiền tệ của ngân hàng, báo chí, internet...

Các dữ liệu được trình bày qua các biểu đồ, bằng phương pháp phân tích, đánh giá, so sánh hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng Việt Nam Eximbank với ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) và ngân hàng Á Châu (ACB).

1.5 Ý nghĩa thực tiễn.

Đề tài này đánh giá lại hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng trong thời gian qua, hy vọng sẽ là tài liệu tham khảo để ngân hàng tiếp tục phát huy điểm mạnh và khắc phục điểm yếu trong việc kinh doanh ngoại hối. Từ đó, ngân hàng sẽ có những biện pháp khắc phục để kinh doanh hiệu quả hơn.

1.6 Bố cục bài nghiên cứu.

Chương 1. Mở Đầu.

Nói lên lý do chọn đề tài, mục tiêu nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu, và ý nghĩa thực tiễn của đề tài.

Chương 2. Cơ Sở Lý Thuyết.

Tìm hiểu khái quát về ngoại hối, thị trường ngoại hối và các chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng Việt Nam Eximbank.

Chương 3. Tình Hình Hoạt Động Kinh Doanh Của Ngân Hàng Eximbank.

Tìm hiểu khái quát về ngân hàng, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong thời gian qua.

Chương 4. Phân Tích Nghiệp Vụ Kinh Doanh Ngoại hối Của ngân Hàng Eximbank.

Tìm hiểu khái quát về tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của Phòng kinh doanh tiền tệ. Mô tả quy trình thực hiện các nghiệp vụ phái sinh, nhận xét, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng trong thời gian qua. Từ đó, so sánh với kết quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng Sacombank và ngân hàng ACB để biết được hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng Việt Nam Eximbank trong thời gian qua so với hai ngân hàng lớn này.

Chương 5. Kết Quả Nghiên Cứu và Một Số Biện Pháp Cải Thiện Tình Hình Kinh Doanh Ngoại Hối Của Ngân Hàng.

Từ việc phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng đưa ra được điểm mạnh, điểm yếu về lĩnh vực kinh doanh tiền tệ của ngân hàng.

Từ đó, đề ra một số biện pháp giúp cải thiện tình hình kinh doanh ngoại hối của ngân hàng đạt hiệu quả hơn. Đưa ra kết quả nghiên cứu của đề tài về hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng.

Chương 6. Kết Luận và Kiến Nghị.

Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của Ngân hàng Việt Nam Eximbank

Khái quát về tình hình hoạt động kinh doanh ngoại hối của Việt Nam nói chung và Ngân hàng Việt Nam Eximbank nói riêng, đưa ra một số kiến nghị với ngân hàng Nhà nước và ngân hàng Việt Nam Eximbank.

Chương 2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT

2.1 Tìm hiểu về ngoại hối và thị trường ngoại hối.

2.1.1 Các khái niệm.

Ngoại hối là những phương tiện thanh toán thể hiện dưới dạng ngoại tệ hoặc các khoản phải thu, phải đòi bằng ngoại tệ, kể cả vàng theo tiêu chuẩn quốc tế. Ngoại hối bao gồm: hối phiếu, séc bằng ngoại tệ,...

Thị trường hối đoái (TTHĐ) là thị trường quốc tế, là nơi diễn ra các hoạt động giao dịch mua – bán các ngoại tệ và các phương tiện thanh toán có giá trị ghi bằng ngoại tệ.

2.1.2 Đặc điểm của thị trường hối đoái.

So với các loại thị trường khác, thị trường hối đoái có những đặc điểm riêng biệt:

Đây là thị trường mang tính quốc tế chứ không phải chỉ đóng trong phạm vi một quốc gia vì hàng hóa được mua bán trên thị trường là các ngoại tệ.

Thị trường hối đoái hoạt động liên tục 24/24 giờ, do sự chênh lệch múi giờ giữa các quốc gia, giữa các Châu lục nên thị trường hối đoái được niêm yết liên tục 24/24 giờ.

Giá cả hàng hóa của thị trường hối đoái chính là tỷ giá hối đoái (TGHD) được hình thành một cách hợp lý, linh hoạt thông qua sự cọ sát của cung – cầu ngoại tệ trên thị trường.

2.1.3 Tỷ giá hối đoái.

Tỷ giá hối đoái là sự so sánh mối tương quan giá trị giữa hai đồng tiền với nhau.

Có rất nhiều cách xác định tỷ giá hối đoái, có thể chia làm các loại như: Tỷ giá chính thức, tỷ giá kinh doanh của ngân hàng thương mại, tỷ giá xuất khẩu, tỷ giá nhập khẩu, tỷ giá mở cửa, tỷ giá đóng cửa.

2.1.4 Hàng hóa của thị trường hối đoái.

Ngoại tệ.

Số dư có trên tài khoản bằng ngoại tệ.

Hối phiếu, séc bằng ngoại tệ, vàng, bạc, kim cương,...

2.1.5 Các chủ thể tham gia thị trường hối đoái.

Doanh nghiệp.

Ngân hàng thương mại.

Các nhà môi giới.

Ngân hàng Trung Ương.

2.2 Kinh doanh trên thị trường ngoại hối.

2.2.1 Khái niệm.

2.2.2 Kinh doanh ngoại hối bao gồm việc mua bán ngoại hối, đảm bảo sự ổn định số dư tài khoản kinh doanh ngoại hối tại nước ngoài và tìm cách thu lợi thông qua chênh lệch tỷ giá và lãi suất giữa các đồng tiền khác nhau.

2.2.2 Chức năng của kinh doanh ngoại hối.

Đảm bảo chắc chắn việc thực hiện thanh toán cho các khách hàng của ngân hàng giữa các nước một cách trôi chảy.

Tạo cho doanh nghiệp khả năng tránh rủi ro thay đổi tỷ giá trong thanh toán bằng ngoại tệ.

Tạo khả năng tiếp nhận tín dụng của nước ngoài bằng bản tệ tại ngân hàng trong nước.

Tạo cho các ngân hàng khả năng tận dụng sự chênh lệch tỷ giá giữa các thị trường ngoại hối khác nhau.

Tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tính toán hiệu quả kinh tế trong hoạt động trao đổi kinh tế đối ngoại thông qua đồng bản tệ.

Thực hiện nghiệp vụ tiền gửi bằng ngoại tệ cho khách hàng tại ngân hàng trong nước¹.

2.2.3 Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối.

Nghiệp vụ giao dịch hối đoái giao ngay (Spot operations).

Là giao dịch hai bên thực hiện mua, bán một lượng ngoại tệ theo tỷ giá giao ngay tại thời điểm giao dịch và kết thúc thanh toán trong vòng 2 ngày làm việc tiếp theo.

Nghiệp vụ kinh doanh chênh lệch giá (Arbitrage).

Là nghiệp vụ dựa vào mức chênh lệch tỷ giá giữa các thị trường hối đoái để thu lợi nhuận. Tức là mua ở nơi rẻ nhất bán ở nơi mắc nhất.

Nghiệp vụ giao dịch hối đoái có kỳ hạn (Forward).

Forward là giao dịch hai bên cam kết sẽ mua, bán với nhau một lượng ngoại tệ theo một mức tỷ giá xác định và việc thanh toán sẽ được thực hiện vào thời điểm xác định trong tương lai.

$$\text{Công thức: } R_F = R_S \times \frac{(r_2 - r_1)n}{360}$$

Trong đó:

R_F : Tỷ giá kỳ hạn

R_S : Tỷ giá giao ngay.

r_1 : Lãi suất đồng tiền yết giá.

r_2 : Lãi suất đồng tiền định giá.

n : Kỳ hạn.

¹ Trích từ: PGS.TS Lê Tùng Vân. 1999. Tín Dụng Tài Trợ Xuất – Nhập Khẩu, Thanh Toán Quốc Tế Và Kinh Doanh Ngoại Tệ. Nhà Xuất Bản Thống Kê.

Nghiệp vụ hối đoái tương lai (Future).

Hợp đồng tương lai là một sự thỏa thuận bán hoặc mua một tài sản nhất định tại thời điểm xác định trong tương lai và hợp đồng này được thực hiện tại quầy giao dịch.

Nghiệp vụ mua bán quyền chọn (Options).

Là một giao dịch giữa bên mua quyền và bên bán quyền, trong đó bên mua quyền có quyền nhưng không có nghĩa vụ mua hoặc bán một lượng ngoại tệ xác định ở một mức tỷ giá xác định trong một khoảng thời gian thỏa thuận trước. Nếu bên mua quyền chọn thực hiện quyền của mình, bên bán quyền có nghĩa vụ bán hoặc mua lượng ngoại tệ trong hợp đồng theo tỷ giá thỏa thuận trước.

Người mua quyền lựa chọn là người có quyền thực hiện quyền chọn nhưng không ràng buộc phải thực hiện việc mua hoặc bán ngoại tệ với tỷ giá thỏa thuận. Người mua quyền chọn phải trả một khoản phí, gọi là phí quyền chọn để có được quyền chọn mua hoặc bán ngoại tệ.

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

Có hai loại quyền chọn:

- Call option – quyền mua: trao cho người mua quyền mua tiền.
- Put option – quyền bán: trao cho người mua quyền bán tiền.

Có hai kiểu quyền chọn:

- Quyền lựa chọn kiểu Mỹ (American Style Option): Quyền chọn có thể được thực hiện bất cứ thời điểm nào đến khi hợp đồng đáo hạn.

- Quyền lựa chọn kiểu châu Âu (European Style Option): Quyền chọn chỉ được thực hiện vào ngày đáo hạn của hợp đồng.

Nghiệp vụ giao dịch hoán đổi Swap.

Bao gồm hai loại Swap tiền tệ và Swap lãi suất.

Swap lãi suất là hoán đổi hay đổi chéo lãi suất, tức là hai bên tham gia, trao đổi với nhau những chi phí tài chính về các khoản nợ tương ứng của mỗi bên.

Swap tiền tệ 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.

Công thức:
$$\text{Swap point} = S \times \frac{(r_2 - r_1)n}{360}$$

Trong đó:

S: Tỷ giá giao ngay.

r₁: Lãi suất đồng tiền yết giá %/năm.

r₂: Lãi suất đồng tiền định giá %/năm.

n: kỳ hạn (số ngày).

2.3 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng.

Tỷ giá hối đoái và khối lượng giao dịch ngoại hối.

Khối lượng giao dịch là số lượng mua bán ngoại hối của ngân hàng diễn ra hàng ngày, quý hay năm.

Trong rổ tiền tệ thì USD được dùng làm đồng tiền chuẩn trong giao dịch và USD cũng là đồng ngoại tệ được giao dịch nhiều nhất trên thị trường tiền tệ. Khi thị trường tiền tệ có sự biến động về tỷ giá hối thì sẽ ảnh hưởng đến khối lượng giao dịch trên thị trường. Điều này cũng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng và của khách hàng vì khó lường trước được biến động tỷ giá nên sẽ khó dự báo được giao dịch trên thị trường sẽ xảy ra theo chiều hướng nào. Nếu tỷ giá hối đoái trên thị trường cao hơn giá trần của Ngân hàng Nhà nước đưa ra sẽ làm cho khối lượng giao dịch hối đoái trong ngân hàng ít lại, vì ngân hàng sẽ không dám mua vượt qua giới hạn giá mà Ngân hàng Nhà nước quy định. Nguồn vốn của ngân hàng sẽ chậm thanh khoản gây khó khăn trong hoạt động kinh doanh. Trường hợp nếu tỷ giá của loại ngoại tệ này (USD) tăng lên cao sẽ dẫn đến khối lượng giao dịch về USD tăng lên gây khó khăn cho ngân hàng vì thiếu nguồn USD bán cho khách hàng.

Doanh thu và lợi nhuận từ việc mua bán ngoại hối.

Doanh thu ngoại hối là luồng tiền có được khi ngân hàng mua bán ngoại tệ trên thị trường.

Lợi nhuận là số tiền có được từ doanh thu sau khi trừ đi chi phí, tính toán lãi lỗ từ việc kinh doanh ngoại hối.

Khi doanh thu ngoại tệ của ngân hàng cao hơn số lượng bán ngoại tệ chứng tỏ ngân hàng đang hoạt động có lãi và ngược lại khi doanh thu ngoại hối thấp hơn thì ngân hàng kinh doanh có thể đang bị lỗ.

Sau khi tổng kết giao dịch theo quý, kết quả lợi nhuận cao hay thấp sẽ đánh giá được hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng.

Tính thanh khoản của ngoại tệ.

Tính thanh khoản của ngoại tệ được hiểu là khả năng chuyển đổi thành tiền mặt của các khoản nợ, các khoản phải thu bằng ngoại tệ của ngân hàng.

Đối với hoạt động kinh doanh ngoại hối thì chỉ tiêu thanh khoản là chỉ tiêu quan trọng nhất để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng.

Trong giao dịch hối đoái thì ngoại tệ luôn mang tính thanh khoản cao. Tuy nhiên, khi có sự biến động mạnh theo chiều hướng tiêu cực về tỷ giá hối đoái của một số loại ngoại tệ trong rổ tiền tệ thì loại ngoại tệ này sẽ mang tính thanh khoản thấp gây khó khăn trong việc điều chỉnh nguồn vốn hoạt động của ngân hàng.

Chức năng của việc giao dịch hối đoái là đa dạng nguồn thu cho ngân hàng đồng thời giải quyết kịp thời nhu cầu về vốn của các bộ phận trong ngân hàng.

Các ngân hàng có nhiều chi nhánh, mỗi chi nhánh có nhiệm vụ và chức năng riêng nên nhu cầu về vốn cũng khác nhau như chi nhánh này cần mua USD, chi nhánh khác lại cần mua EUR,...Giao dịch hối đoái sẽ đóng vai trò trong hoạt động bảo đảm nguồn vốn hoạt động kinh doanh của Sở giao dịch và các chi nhánh.

Hoàn thiện các sản phẩm ngoại hối.

Trong hoạt động ngoại hối thì sản phẩm về ngoại hối cũng đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh. Cung cấp dịch vụ đảm bảo an toàn cho khách hàng được xem là một sự thành công đối với nhân viên kinh doanh ngoại hối.

Cải tiến công nghệ.

Ngoài các yếu tố trên thì cải tiến công nghệ cũng là một chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả của hoạt động kinh doanh ngoại hối. Công nghệ hiện đại sẽ góp phần tăng thêm giá trị cho hiệu quả hoạt động, hạn chế được những biến cố xảy ra ảnh hưởng bất lợi cho ngân hàng.

Chương 3. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG VIỆT NAM EXIMBANK

3.1 Lịch sử hình thành ngân hàng Việt Nam Eximbank.

Eximbank được thành lập vào ngày 24/05/1989 theo quyết định số 140/CT của chủ tịch hội đồng Bộ Trưởng với tên gọi đầu tiên là ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (**Vietnam Export Import Bank**), là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần đầu tiên của Việt Nam.

Ngân hàng đã chính thức đi vào hoạt động ngày 17/01/1990. Ngày 06/04/1992, Thống Đốc ngân hàng Nhà nước Việt Nam ký giấy phép số 11/NH-GP cho phép ngân hàng hoạt động trong thời hạn 50 năm với số vốn điều lệ đăng ký là 50 tỷ đồng Việt Nam tương đương 12,5 triệu USD với tên mới là Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Vietnam Export Import Commercial Joint - Stock Bank), gọi tắt là Vietnam Eximbank.

Địa chỉ website: <http://www.eximbank.com.vn>

Tháng 12/2007 vốn điều lệ của Việt Nam Eximbank là 2.800.000.000.000 VND. Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam có địa bàn hoạt động rộng khắp cả nước với Trụ Sở Chính đặt tại Thành Phố Hồ Chí Minh.

Ngân hàng đã thiết lập quan hệ đại lý với hơn 720 ngân hàng ở tại 65 quốc gia trên thế giới.

3.2 Sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

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

Tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán, cho vay, giao dịch hối đoái, kinh doanh vàng, dịch vụ chuyên tiền, dịch vụ du học trọn gói, dịch vụ nhà đất, thanh toán quốc tế, tín dụng – bảo lãnh, sản phẩm dịch vụ khác (chi hộ lương, nghiệp vụ ngân quỹ).

3.3 Những giải thưởng đạt được.

Từ khi được thành lập đến nay, ngân hàng đã liên tục phát triển trở thành một trong những Ngân hàng TMCP hàng đầu của Việt Nam và đạt được những thành tích đáng kể như:

Giải thưởng ngân hàng xuất khẩu tốt nhất Việt Nam 2005.

Giải thưởng thương hiệu mạnh Việt Nam 2005.

Giải thưởng thương hiệu mạnh Việt Nam 2006.

Giải thưởng ngân hàng đạt chất lượng thanh toán quốc tế xuất sắc 2006.

Giải thưởng thương hiệu hàng Việt Nam 2007.

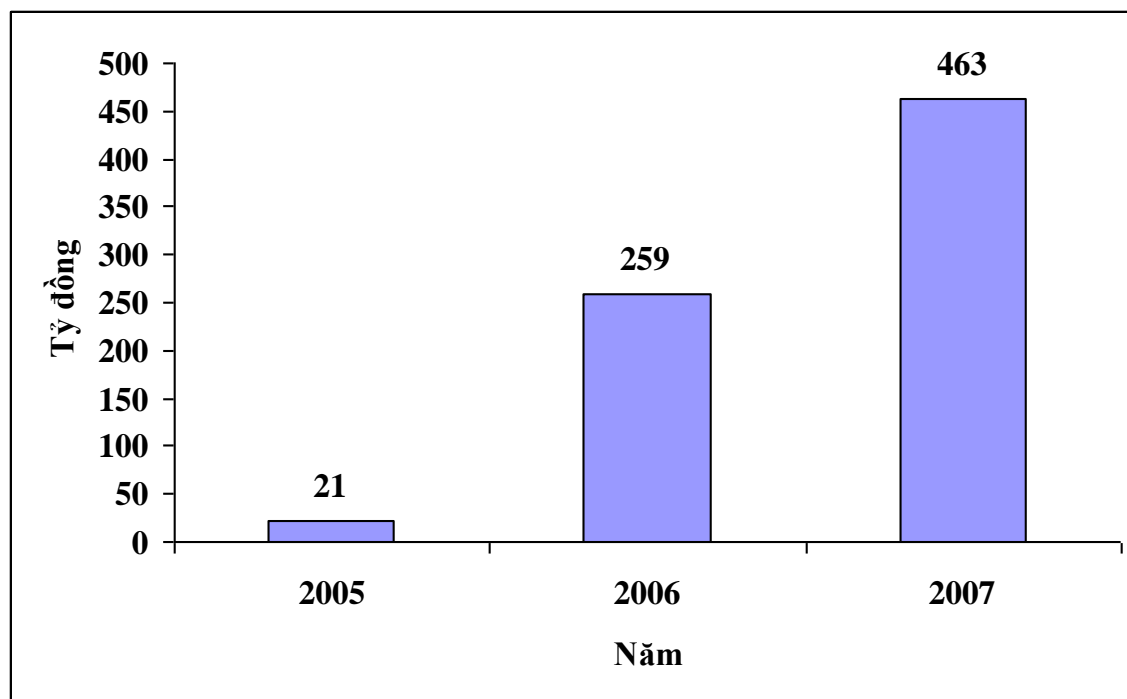
Giải thưởng ngân hàng có dịch vụ được hài lòng nhất trong năm 2008.

3.4 Tình hình hoạt động kinh doanh thời gian qua của Ngân hàng Việt Nam Eximbank.

Với những chính sách mới như tập trung vào kinh doanh ngoại hối, thanh toán xuất nhập khẩu vốn là thế mạnh của ngân hàng từ lâu. Ngân hàng niêm yết giá ngoại tệ bao giờ cũng thấp hơn giá Vietcombank và cạnh tranh bằng cách chào giá mua cao hơn

và giá bán thấp hơn giá của các ngân hàng khác. Phí thanh toán xuất nhập khẩu của ngân hàng cũng cạnh tranh hơn các ngân hàng khác. Kết quả là một số doanh nghiệp lớn đã quay trở lại với Eximbank. Doanh số hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu năm 2004 đạt 1,5 tỷ USD.

Bảng 3.1 Biểu đồ lãi ròng hàng năm của Eximbank.



Nguồn: Báo cáo thường niên của ngân hàng.

Sự nổi trội về các dịch vụ truyền thống và sự phát triển mạnh mẽ các dịch vụ mới đã giúp Eximbank có được một cơ cấu cân bằng giữa hoạt động tín dụng và hoạt động dịch vụ. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của Eximbank không bị phụ thuộc quá nhiều vào hoạt động tín dụng – một lĩnh vực tiềm ẩn nhiều rủi ro cho các ngân hàng.

Sang năm 2005, Eximbank có lợi nhuận và chia cổ tức cho cổ đông. Eximbank đã thoát khỏi giai đoạn khó khăn vì nợ xấu đã giảm từ 11% tổng dư nợ xuống còn 4%. Lợi nhuận sau thuế đạt 21 tỷ đồng. Đối với những ngân hàng khác thì đây là một con số rất nhỏ không đáng kể nhưng đối với Eximbank đây là một bước chuyển vượt bậc đánh dấu sự trở lại sau những năm đi vào con bão lốc thua lỗ.

Qua khỏi giai đoạn khó khăn, Eximbank giờ đây đặt mục tiêu rõ ràng hơn không chỉ là lợi nhuận mà là thị phần trên thị trường tài chính. Trước khi rơi vào giai đoạn khó khăn, Eximbank là một ngân hàng rất nổi tiếng, vượt qua tất cả các tổ chức tín dụng cổ phần về thanh toán xuất nhập khẩu, chỉ đứng sau Vietcombank nên thị phần của Eximbank tương đối lớn. Từ khi Eximbank rơi vào khó khăn thì một số doanh nghiệp xuất nhập khẩu lớn đã lần lượt rời ngân hàng để đến các ngân hàng khác. Để lấy lại thị phần đã mất, Eximbank thậm chí chấp nhận giảm lợi nhuận và tung ra phí cạnh tranh, tăng chất lượng dịch vụ thông qua đào tạo nhân viên, tăng cường tiếp thị và nhất là phân khúc khách hàng để có chính sách cụ thể với từng đối tượng. Những chính sách linh hoạt này đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc giành lại thị phần đã mất và hứa hẹn một Eximbank hoàng kim trở lại trong năm 2006.

Năm 2006, hầu hết các ngân hàng đều đứng những con số lợi nhuận ấn tượng, Ngân hàng Á Châu đạt lợi nhuận sau thuế là 506 tỷ đồng, Ngân hàng Sacombank đạt 470 tỷ đồng, đặc biệt đối với Eximbank năm 2006 là năm có ý nghĩa nhất - năm của giấc mơ hồi phục trở lại lợi nhuận sau thuế đạt 259 tỷ đồng. Sau 6 năm đối mặt với những khoản nợ khổng lồ, 6 năm trước đó, số nợ quá hạn tại ngân hàng này lên đến 1.170 tỷ đồng, chiếm tới 62% tổng dư nợ. Tỷ lệ trên thực sự nhẹ nhõm khi ngân hàng công bố còn khoảng 1,25%. Ngày 03/10/2006, Thủ tướng Chính phủ có văn bản đồng ý kết thúc quá trình chấn chỉnh Eximbank - Eximbank đã thực sự phục hồi.

Không dừng lại ở đó, ngay sau khi Ban Lãnh Đạo ngân hàng tuyên bố thoát hiểm, giá cổ phiếu của Eximbank tăng vọt liên tục, là cổ phiếu có mức tăng mạnh nhất trên thị trường OTC. Vào ngày 13/11/2006, Eximbank chính thức tuyên bố tăng mạnh vốn điều lệ từ 700 tỷ đồng lên 1.212 tỷ đồng và lọt vào tốp ngân hàng TMCP có quy mô vốn điều lệ lớn nhất trên thị trường. Với lợi thế là một trong những ngân hàng đầu tiên của Việt Nam là thành viên chính thức của tổ chức thẻ Visa và MasterCard quốc tế. Doanh số thanh toán thẻ quốc tế đạt 50 tỷ USD tăng 97% so với 2005. Doanh số giao dịch qua máy ATM đạt 592 tỷ đồng. Cũng trong năm 2006, Eximbank đã đưa vào hoạt động gồm một chi nhánh và 08 phòng giao dịch. Bên cạnh việc đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, Eximbank không ngừng tăng cường công tác quản lý rủi ro về tín dụng, thanh khoản, hoạt động, thị trường,...

Từ những nỗ lực trên và công tác quản lý rủi ro tốt đã giúp cho Eximbank có lợi nhuận sau thuế đạt 259 tỷ đồng gấp hơn 12 lần so với năm 2005 – và trở thành một trong 3 ngân hàng TMCP Việt Nam có lợi nhuận cao nhất trong năm 2006. Những kết quả khả quan trong năm 2006, đã khẳng định đường lối và chính sách của Ban Lãnh Đạo ngân hàng phù hợp với tình hình thị trường, hiệu quả và là tiền đề thúc đẩy Eximbank phát triển hơn trong năm 2007.

Năm 2007, sau khi Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của WTO với sự tăng trưởng cao của nền kinh tế, chính trị ổn định, đã tạo cơ hội tiếp cận sâu hơn với thị trường tài chính quốc tế của các ngân hàng Việt Nam. Bên cạnh đó, làn sóng thâm nhập vào thị trường tài chính – ngân hàng Việt Nam của các ngân hàng nước ngoài cùng với sự lớn mạnh của các ngân hàng thương mại trong nước sẽ tạo ra sự cạnh tranh quyết liệt hơn giữa các ngân hàng. Trong bối cảnh có nhiều cơ hội và thách thức đan xen lẫn nhau như thế, Eximbank đã xác định được đây là năm tăng tốc phát triển tất cả các lĩnh vực để kịp thời hội nhập vào thị trường thế giới. Vì thế, ngân hàng đã xây dựng kế hoạch kinh doanh là phải không ngừng nâng cao năng lực về tài chính và hoạt động, đa dạng hóa sản phẩm, tiếp tục đầu tư phát triển cơ sở vật chất hạ tầng, công nghệ thông tin đáp ứng nhu cầu phát triển sản phẩm có công nghệ cao để nâng cao chất lượng dịch vụ phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng và mở rộng khách hàng.

Năm 2007 được xem là năm tăng tốc hoạt động, gặt hái được nhiều thành công của Eximbank điển hình như: Eximbank đã phát hành cổ phiếu bằng hình thức bảo lãnh phát hành bởi công ty chứng khoán Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam trên thị trường OTC; khai trương các phòng giao dịch nâng tổng số điểm giao dịch lên đến 60 điểm trải đều khắp các tỉnh thành trên cả nước – hoàn thành kế hoạch đã đề ra trong năm 2007. Bên cạnh đó, nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và mở rộng quy mô tài chính, Eximbank tiến hành bán 17,8% cổ phiếu cho 16 đối tác chiến lược lớn trong đó có Kinh Đô, ACB, PVFC, Sinco với giá trị lên tới 248 triệu USD và 10% vốn điều lệ cho 02 Quỹ đầu tư nước ngoài. Thông qua các giao dịch này, vốn điều lệ của Eximbank lên 3.733 tỷ đồng góp phần đưa Eximbank trở thành ngân hàng TMCP có vốn chủ sở hữu

lớn nhất và vốn điều lệ lớn thứ hai ở Việt Nam. Đặc biệt là sự kiện gây “chấn động” trong cộng đồng ngân hàng Việt Nam, khi Eximbank chọn đối tác chiến lược là Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMBC) - một trong số ít Tập đoàn ngân hàng lớn nhất Nhật Bản và thế giới. Bởi hệ thống ngân hàng của Nhật Bản được coi là bảo thủ nhất hệ thống tài chính trên thế giới, với cách thức làm ăn hết sức chắc chắn, có nghiệp vụ quản trị rủi ro hoàn hảo và cũng là quốc gia tập trung đông ngân hàng lớn nhất thế giới. Đây cũng là ngân hàng đầu tiên của Nhật Bản mua cổ phần của ngân hàng Việt Nam. So với giá bán cổ phần của các ngân hàng khác cho nước ngoài thì giá bán của Eximbank là cao nhất. Eximbank bán 15% cổ phần cho ngân hàng này đem lại số tiền 225 triệu USD, với giá phát hành cao gấp 6,42 lần mệnh giá. Không những thế, ngân hàng Nhật Bản này còn trợ giúp Eximbank về mặt kỹ thuật, công nghệ, quản trị ngân hàng. Với sự kiện này, đã giúp cho Eximbank không chỉ tăng thêm về tiềm lực tài chính, quản trị điều hành công nghệ, mà còn cho phép đáp ứng tốt hơn các nhu cầu dịch vụ, đặc biệt là thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ, kiều hối, đầu tư,... cho các doanh nghiệp Việt Nam là khách hàng của Eximbank. Bởi vì, Nhật Bản là một trong những thị trường xuất khẩu - một đối tác thương mại, đầu tư,... lớn hàng đầu Việt Nam.

Các chiến lược nói trên của Eximbank được đánh giá rất cao vì đã chọn những cổ đông lớn, những cổ đông này là những tập đoàn tài chính mạnh có hàng trăm nghìn, hàng triệu khách hàng trong nước và quốc tế, cho phép Eximbank cung cấp dịch vụ ngân hàng bán lẻ đa dạng và tiện ích. Kết quả này đã dẫn đến lợi nhuận sau thuế của Eximbank đạt 463 tỷ đồng tăng gấp 1,8 lần so với năm 2006 vượt kế hoạch đã đề ra. Đây cũng là bước đi, tạo đà cho Eximbank vững bước phát triển trong những năm tới.

Bước sang quý 1/2008, tình trạng lạm phát tăng cao, Ngân hàng Nhà nước đã áp dụng biện pháp thắt chặt tiền tệ nhằm hạn chế lạm phát như tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc và yêu cầu các ngân hàng mua tín phiếu bắt buộc khiến các ngân hàng gặp không ít khó khăn trong việc thanh khoản.

Thêm vào đó là thị trường tiền tệ đã xảy ra các cuộc chạy đua gia tăng lãi suất để huy động vốn của các ngân hàng nhằm nâng cao tính thanh khoản của ngân hàng. Mặc dù có rất nhiều biến động xảy ra trong quý 1/2008 nhưng các ngân hàng đều có kết quả hoạt động kinh doanh tăng trưởng cao. Eximbank tiếp tục tăng trưởng ổn định, gặt hái thành công, và khẳng định sự phát triển bền vững, nâng cao năng lực cạnh tranh trong năm 2008 với kết quả tăng trưởng rất cao, lợi nhuận trước thuế đạt được là 347 tỷ đồng. Với tốc độ tăng trưởng như thế, Eximbank dự kiến sẽ đạt lợi nhuận vượt kế hoạch 1.500 tỷ đồng đến cuối năm 2008 và phấn đấu trở thành một trong những tập đoàn tài chính – ngân hàng mạnh của Việt Nam.

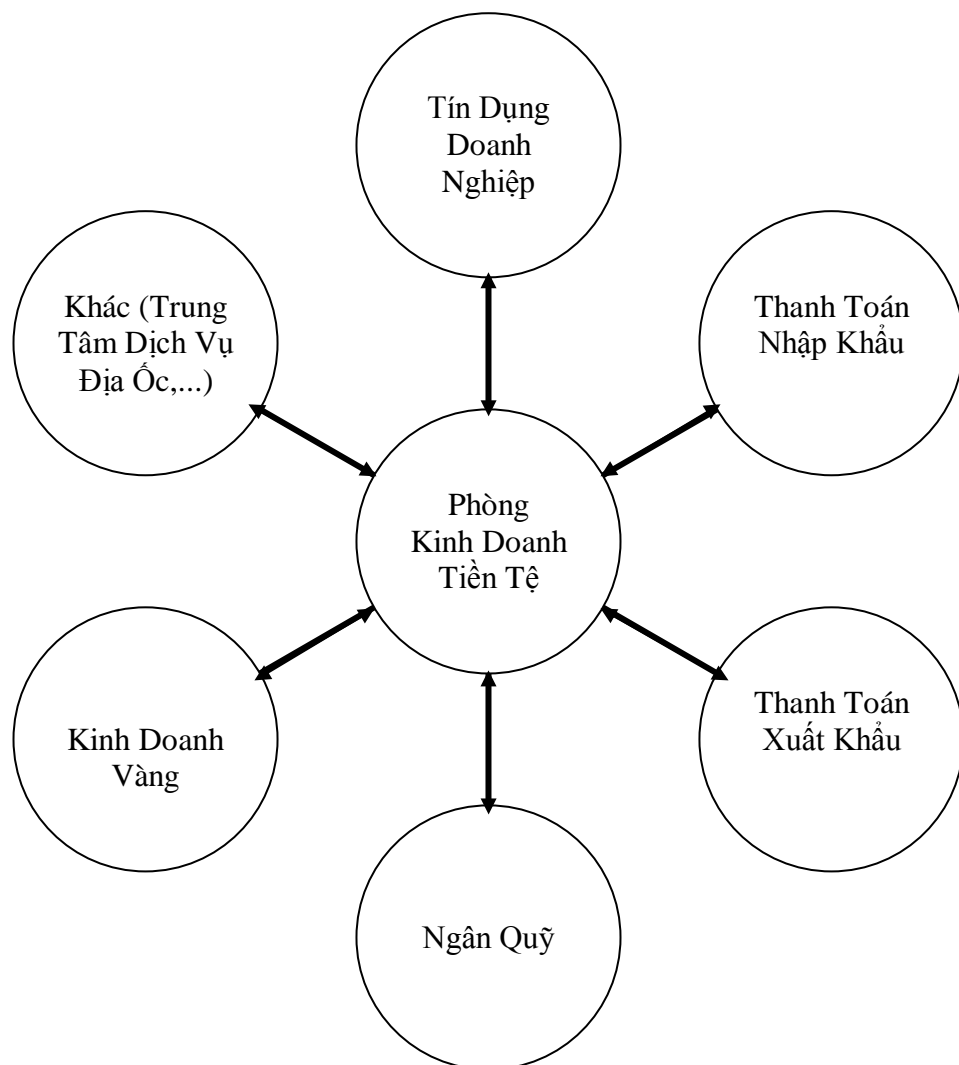
Chương 4. PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ KINH DOANH NGOẠI HỐI CỦA NGÂN HÀNG VIỆT NAM EXIMBANK

4.1 Sơ lược về phòng kinh doanh tiền tệ.

Phòng kinh doanh tiền tệ (P.KD TT) được thành lập năm 1995 (Tên Tiếng Anh: Treasury Department) là một phòng nghiệp vụ thuộc Hội Sở Trung Ương. Phòng kinh doanh tiền tệ thực hiện các chức năng kinh doanh ngoại hối, kinh doanh vốn và điều phối vốn trong toàn hệ thống nhằm mang lại lợi nhuận cho ngân hàng và thanh khoản cho toàn hệ thống.

4.1.1 Môi quan hệ tác nghiệp của phòng kinh doanh tiền tệ với các phòng ban nghiệp vụ khác.

Sơ đồ 4.1. Môi quan hệ tác nghiệp giữa phòng kinh doanh tiền tệ với các phòng ban khác.



Kế toán giao dịch: Mua ngoại tệ theo tỷ giá công bố, thu các khoản bán ngoại tệ trên thẻ tiết kiệm, thanh toán ra nước ngoài các khoản ngoại tệ khách hàng đã mua tạo phòng kinh doanh tiền tệ, hạch toán các khoản nhận tiền gửi có kỳ hạn do phòng kinh

doanh tiền tệ thoả thuận, phối hợp với phòng kinh doanh tiền tệ tính toán các khoản phí, rút tiền mặt của công ty kiều hối, mua giấy tờ có giá,...

Ngân quỹ: Thu các khoản ngoại tệ tiền mặt khách hành cam kết bán tại phòng kinh doanh tiền tệ theo tỷ giá thoả thuận, mua ngoại tệ mặt theo tỷ giá công bố bán ngoại tệ tiền mặt theo giá công bố cho cá nhân đi nước ngoài.

Tín dụng doanh nghiệp: Mua ngoại tệ từ việc giải ngân VND trên các hợp đồng tín dụng nhận nợ bằng ngoại tệ. Thu hồi nợ vay ngoại tệ của công ty do phòng kinh doanh tiền tệ bán.

Thanh toán nhập khẩu: phòng kinh doanh tiền tệ bán ngoại tệ cho các công ty thanh toán L/C, DP, DA tạo phòng thanh toán nhập khẩu .

Thanh toán xuất khẩu: Mua ngoại tệ chuyển về, chiết khấu theo bảng tỷ giá công bố,...

Kinh doanh vàng: Sử dụng vốn ngoại tệ bán vàng mua USD, lấy USD mua vàng.

Kế toán tổng hợp: Hướng dẫn phòng kinh doanh tiền tệ trong hạch toán kế toán, thuế, hạch toán giấy tờ có giá và giao dịch vốn với chi nhánh.

4.2 Sản phẩm – dịch vụ kinh doanh ngoại hối của ngân hàng.

Eximbank thực hiện tất cả các nghiệp vụ giao dịch hối đoái phục vụ nhu cầu thanh toán quốc tế cũng như cung cấp các công cụ giao dịch ngoại hối giúp khách hàng phòng ngừa rủi ro biến động tỷ giá như: giao dịch hối đoái Spot, giao dịch hối đoái kỳ hạn Forward, giao dịch hối đoái hoán đổi Swap, quyền lựa chọn tiền tệ (NGOẠI TỆ/NGOẠI TỆ, NGOẠI TỆ/VND).

Nghiệp vụ giao dịch hối đoái Spot.

Đối tượng tham gia là các cá nhân và tổ chức kinh tế. Số lượng giao dịch tối thiểu là 50.000 USD.

Nghiệp vụ giao dịch hối đoái kỳ hạn Forward.

Đối tượng tham gia là các cá nhân và tổ chức kinh tế, kỳ hạn giao dịch tối thiểu 03 ngày, tối đa là 365 ngày. Số lượng giao dịch tối thiểu là 50.000 USD.

Nghiệp vụ giao dịch hối đoái kỳ hạn Swap.

Đối tượng tham gia là tổ chức kinh tế, kỳ hạn giao dịch tối thiểu 03 ngày, tối đa là 365 ngày. Số lượng giao dịch tối thiểu là 50.000 USD.

Quyền chọn tiền tệ.

- Quyền chọn ngoại tệ với ngoại tệ.

Đối tượng tham gia mua quyền là các cá nhân và tổ chức kinh tế hoạt động tại Việt Nam, bên bán quyền là ngân hàng Eximbank. Số lượng giao dịch tối thiểu là 100.000 USD (một trăm nghìn đôla), thời hạn giao dịch tối thiểu 03 ngày, tối đa là 365 ngày.

- Quyền chọn ngoại tệ với VND.

Đối tượng tham gia mua quyền là các tổ chức kinh tế hoạt động tại Việt Nam, bên bán quyền là Ngân hàng Việt Nam Eximbank. Số lượng giao dịch USD/VND tối thiểu là 10.000 USD (mười nghìn đôla). Đối với ngoại tệ khác với VND thì số lượng

giao dịch tối thiểu là 100.000 USD (một trăm nghìn đôla). Thời hạn giao dịch tối thiểu 03 ngày, tối đa là 365 ngày.

Đối với nghiệp vụ Spot, Forward, Swap, khách hàng không trả phí giao dịch, còn nghiệp vụ mua bán quyền chọn thì tùy thuộc vào số lượng ngoại tệ giao dịch mà khách hàng phải trả phí giao dịch do ngân hàng yêu cầu. Eximbank tính toán và thông báo cho doanh nghiệp dựa trên các yếu tố sau:

Phí Options của thị trường Options quốc tế.

Thời hạn hiệu lực của quyền lựa chọn.

Tỷ giá giao ngay, tỷ giá kỳ hạn tại thời điểm ký hợp đồng.

Tỷ giá thực hiện.

Kiểu quyền lựa chọn (Eximbank thường thực hiện quyền lựa chọn kiểu Mỹ).

Lãi suất hai ngoại tệ giao dịch.

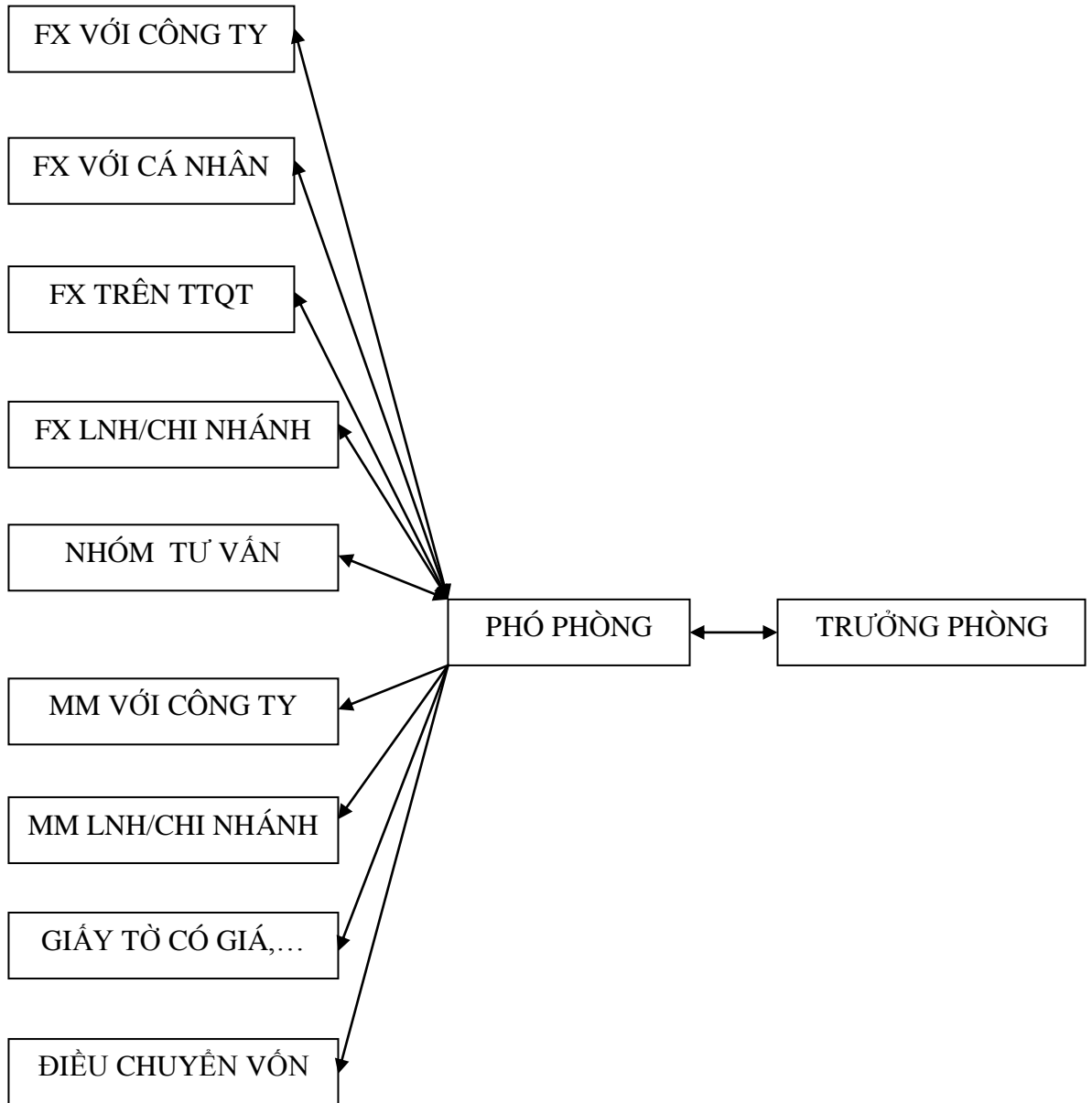
Mức độ biến động dự kiến trong tương lai...

Phí giao dịch được doanh nghiệp thanh toán cho Eximbank ngay sau khi hợp đồng được ký kết.

4.3 Chức năng và nhiệm vụ của các nghiệp vụ trong Phòng kinh doanh tiền tệ

4.3.1 Bộ phận giao dịch.

Sơ đồ 4.2. Tổ chức nghiệp vụ của Bộ phận giao dịch.



Chức năng.

Thực hiện các giao dịch hối đoái trên thị trường với khách hàng là các tổ chức tín dụng trong nước, các ngân hàng nước ngoài, tổ chức kinh tế, tổ chức khác, cá nhân và Ngân hàng Nhà nước (NHNN).

Thỏa thuận lãi suất nhận tiền gửi của các doanh nghiệp khi cần thiết.

Giao dịch vốn trên thị trường liên ngân hàng trong nước và nước ngoài.

Giao dịch với NHNN: vay chiết khấu, vay đảm bảo, thị trường mở,...

Thực hiện các giao dịch hối đoái và giao dịch vốn với các chi nhánh trong hệ thống Eximbank.

Điều chuyển vốn trong toàn hệ thống Eximbank.

Quản lý hoạt động bàn thu đổi ngoại tệ.

Thực hiện công tác báo cáo định kỳ, xây dựng kế hoạch hoạt động kinh doanh của phòng.

Hướng dẫn thực hiện nghiệp vụ thuộc chức năng của phòng trong toàn hệ thống Eximbank.

Tham mưu cho Ban Tổng Giám Đốc về hoạt động giao dịch hối đoái, giao dịch vốn, giao dịch thị trường mở và các nghiệp vụ phái sinh khác.

Nhiệm vụ.

Định giá sản phẩm và thương lượng các giao dịch trên thị trường phù hợp với chức năng, đảm bảo hiệu quả kinh doanh của Eximbank.

Phát triển hệ thống khách hàng giao dịch ngoại hối, tiền gửi, vốn.

Xây dựng bảng tỷ giá công bố hàng ngày phục vụ cho giao dịch hối đoái tại Hội Sở.

Xây dựng bảng lãi suất áp dụng cho các chi nhánh phục vụ công tác điều chuyển vốn.

Theo dõi thường xuyên quá trình vận động của trạng thái ngoại hối, nguồn vốn, sử dụng vốn trong toàn hệ thống Eximbank, phát hiện kịp thời những biến động bất thường để đưa ra đối sách kịp thời trình Ban Tổng Giám Đốc.

Nghiên cứu, đề xuất các sản phẩm dịch vụ mới thuộc phạm vi giao dịch ngoại hối, giao dịch vốn nhằm đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ của Eximbank.

Thực hiện các giao dịch, nghiệp vụ theo đúng các văn bản quy định của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và của Eximbank.

Hàng ngày theo dõi, thu thập và phân tích diễn biến thông tin kinh tế, tỷ giá, lãi suất trên thị trường trong nước, quốc tế, các thông tin trong hệ thống Eximbank phục vụ cho tác nghiệp, báo cáo Ban Tổng Giám Đốc để là cơ sở cho công tác chỉ đạo điều hành.

Tuân thủ các quy định về hạn mức, trạng thái được phân bổ.

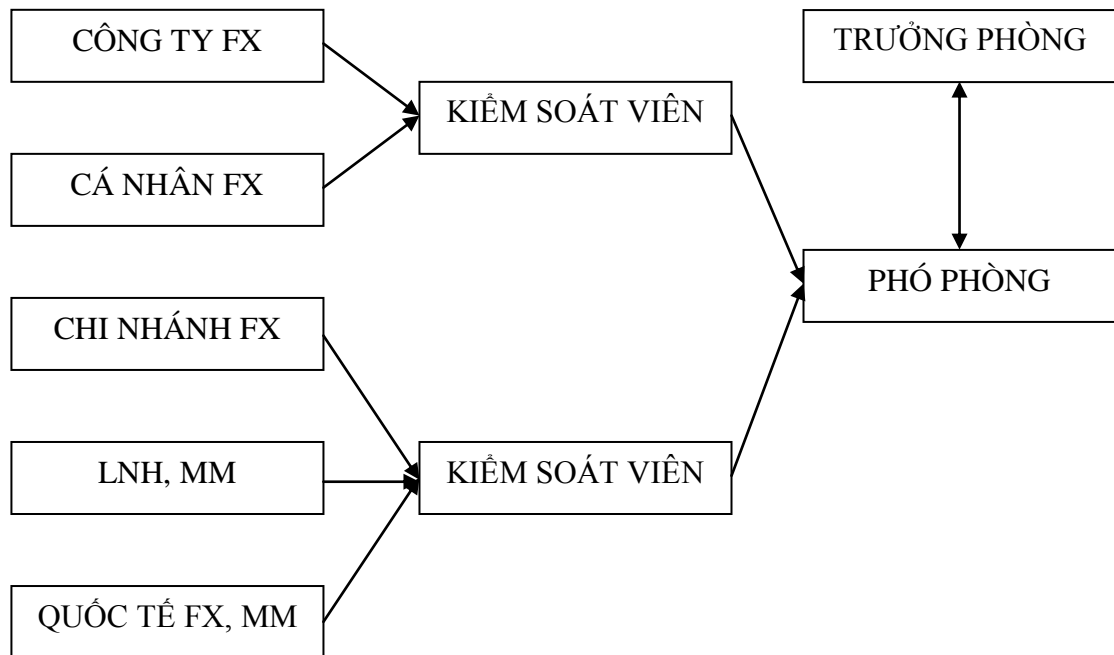
Thực hiện các báo cáo nghiệp vụ theo yêu cầu của Chính phủ, ngân hàng Nhà nước.

Báo cáo trạng thái giao dịch cho Ban Tổng Giám Đốc. Kịp thời phát hiện những sai sót trong quá trình xử lý nghiệp vụ và báo cáo ngay có Ban Tổng giám Đốc để có hướng giải quyết.

Trao đổi, hợp tác với các phòng nghiệp vụ và chi nhánh có liên quan nhằm nâng cao hiệu quả.

4.3.2 Bộ phận kế toán.

Sơ đồ 4.3. Tổ chức nghiệp vụ của Bộ Phận Kế Toán.



Chức năng.

Hoàn tất các công đoạn sau khi Bộ phận giao dịch thực hiện giao dịch thành công với đối tác: xác nhận giao dịch, đối chiếu giao dịch,...

Tổ chức công tác hạch toán kế toán, thanh toán theo đúng chế độ.

Hướng dẫn thực hiện công tác kế toán, thanh toán cho các giao dịch của bộ phận giao dịch.

Giám sát các hạn mức, trạng thái giao dịch của Bộ phận giao dịch.

Tham mưu cho Ban Tổng Giám Đốc về công tác kế toán các loại hình giao dịch do Bộ phận giao dịch tiến hành.

Nhiệm vụ.

Phối hợp chặt chẽ với Bộ phận giao dịch để hoàn tất các khâu giao dịch với đối tác gồm: xác nhận giao dịch, đối chiếu giao dịch,..

Cập nhật kịp thời các giao dịch vào hệ thống Korebank.

Thanh toán và theo dõi việc thanh toán cho các giao dịch mà Bộ phận giao dịch đã cam kết với đối tác. Tra soát các khoản chậm thanh toán với đối tác.

Giám sát các giao dịch, các hạn mức giao dịch, đối tác giao dịch, mức dừng lỗ, trạng thái mở của Bộ phận giao dịch.

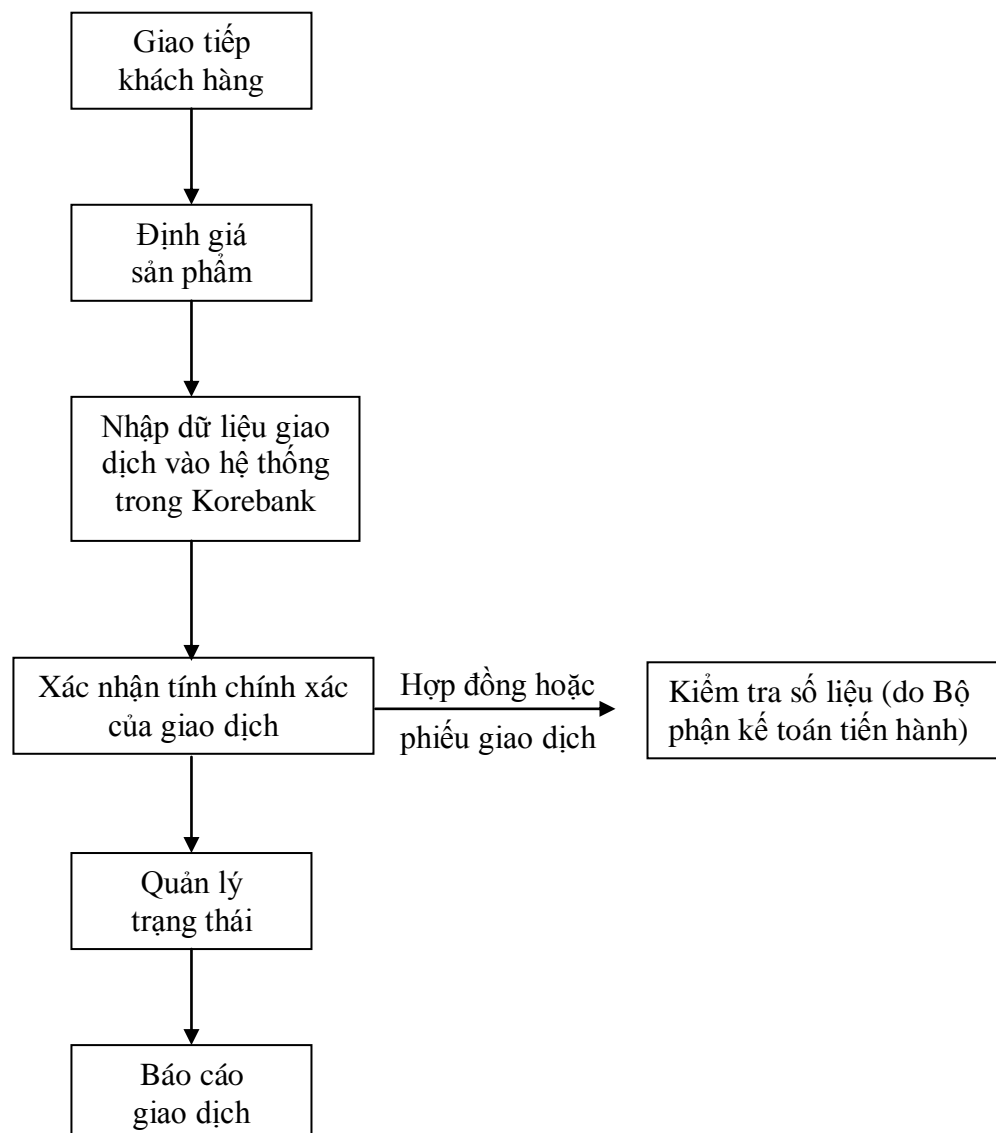
Phối hợp với các phòng ban khác như: kế toán tổng hợp, thanh toán xuất khẩu,... trong công tác lưu chuyển chứng từ giao dịch hàng ngày theo quy định hiện hành.

Làm đầu mối phối hợp với Bộ phận giao dịch để thực hiện các báo cáo định kỳ.

Báo cáo một cách độc lập với Bộ phận giao dịch về trạng thái giao dịch cho Ban Tổng Giám Đốc.

4.4 Quy trình tổng quát các nghiệp vụ giao dịch hối đoái.

Sơ đồ 4.4. Quá trình xử lý nghiệp vụ của bộ phận giao dịch.



4.4.1 Nghiệp vụ Spot.

Mua bán ngoại tệ với khách hàng là công ty.

Khi giao dịch với khách hàng, nhân viên giao dịch (Dealer) phải xác định được các yếu tố sau đây: Tên khách hàng, địa chỉ, số điện thoại, số fax, nội dung giao dịch mua hay bán, số lượng ngoại tệ, tỷ giá, ngày hiệu lực, chỉ thị thanh toán, mục đích sử dụng ngoại tệ (cho trường hợp khách hàng mua ngoại tệ), ký quỹ đảm bảo (nếu có).

Bán ngoại tệ cho khách hàng.

Khách hàng mua ngoại tệ để thanh toán cho nước ngoài nộp cho Eximbank, khách hàng nộp “Giấy đề nghị mua ngoại tệ” (theo mẫu), kèm theo các chứng từ thanh

toán để Eximbank kiểm tra. Các chứng từ cần xuất trình tuân theo các quy định của ngân hàng Nhà nước .

Khách hàng đem hồ sơ đến bộ phận giao dịch với khách hàng tiếp nhận hồ sơ và kiểm tra các chi tiết trên giấy đề nghị mua ngoại tệ và bộ chứng từ thanh toán. Sau đó, nhân viên bộ phận này có nhiệm vụ kiểm tra tài khoản của khách hàng để đảm bảo đủ tiền thanh toán cho khoản mua ngoại tệ.

Trường hợp nếu khách hàng mua ngoại tệ không thanh toán tiền ngay trong ngày, thì phải ký hợp đồng để chốt tỷ giá đã giao dịch. Tỷ giá tính toán cho khách hàng tuân theo quy định của Ngân hàng Nhà nước (USD/VND) và dựa trên nguyên tắc: mua thấp bán cao, cạnh tranh với các ngân hàng khác.

Cuối cùng, nhân viên bộ phận giao dịch sẽ chuyển giấy đề nghị mua ngoại tệ cho bộ phận hạch toán.

Mua ngoại tệ của khách hàng.

Khi khách hàng bán ngoại tệ (ngoại tệ/VND) theo tỷ giá công bố thì nhân viên giao dịch lập UNC gửi phòng kế toán giao dịch.

Trường hợp bán ngoại tệ theo giá thương lượng khách hàng phải trực tiếp giao dịch với nhân viên phòng kinh doanh tiền tệ để thương lượng tỷ giá, ngày hiệu lực và phương thức thanh toán.

Nếu khách hàng bán ngoại tệ không thanh toán tiền ngay trong ngày, thì yêu cầu khách hàng ký hợp đồng để chốt tỷ giá đã giao dịch.

Giao dịch mua bán ngoại tệ với cá nhân.

Bán ngoại tệ cho cá nhân (hiện nay nếu cá nhân mua ngoại tệ chuyển khoản do phòng kế toán giao dịch thực hiện, mua ngoại tệ tiền mặt cho phòng ngân quỹ thực hiện). Tuy nhiên các bước thực hiện giao dịch có thể mô tả như sau:

Bán ngoại tệ cho cá nhân.

Cá nhân có nhu cầu mua ngoại tệ chuyển khoản bằng VND để thanh toán cho nước ngoài, phải xuất trình cho ngân hàng các chứng từ thanh toán theo QĐ 1437/2001/QĐ – NHNN ngày 19/11/2001 về quy định về mua, chuyển, mang ngoại tệ ra nước ngoài của người cư trú là công dân Việt Nam.

Nếu có hồ sơ hợp lệ, khách hàng nộp cho ngân hàng “Giấy đề nghị mua ngoại tệ” (theo mẫu) và bản sao các chứng từ thanh toán có liên quan.

Sau đó, giao dịch viên kiểm tra nguồn tiền của khách hàng để xác nhận bán số ngoại tệ tương ứng.

Cuối cùng, giao dịch viên chuyển toàn bộ hồ sơ cho bộ phận thanh toán, hạch toán.

Mua ngoại tệ của cá nhân.

Việc thực hiện mua ngoại tệ của cá nhân với số lượng nhỏ được thực hiện tại quầy thu đổi ngoại tệ (do phòng ngân quỹ thực hiện theo bảng tỷ giá công bố).

Nếu khách hàng cá nhân có ngoại tệ với số lượng lớn có thể thương lượng giá bán cho ngân hàng tại phòng kinh doanh tiền tệ.

Khi khách hàng cá nhân trao đổi ngoại tệ với số lượng lớn, nhân viên giao dịch tại phòng kinh doanh tiền tệ tham khảo các mức giá trên thị trường quốc tế và trong nước, sau đó chào giá cho khách hàng.

Sau khi đồng ý tỷ giá, khách hàng sẽ tiến hành thủ tục bán ngoại tệ tại phòng ngân quỹ (đối với ngoại tệ mặt) hoặc phòng kế toán giao dịch (đối với sổ tiết kiệm hoặc chuyển khoản).

Trường hợp khách hàng bán ngoại tệ theo giá thương lượng tại phòng kinh doanh tiền tệ nhưng nộp sau trong vòng 02 ngày làm việc. Sau khi thống nhất thương lượng tỷ giá, giao dịch viên tiến hành lập hợp đồng, trình ký và chuyển hợp đồng cho bộ phận hạch toán.

Khi khách hàng nộp ngoại tệ, phòng kinh doanh tiền tệ tiến hành lập bảng tỷ giá và gửi phiếu giao dịch cho phòng ngân quỹ, phòng kế toán giao dịch để tiến hành hạch toán, thanh toán cho khách hàng.

Giao dịch tại thị trường Việt Nam.

Khách hàng có nhu cầu thanh toán trong ngày, tức cùng ngày thực hiện giao dịch. Ngân hàng phải đáp ứng nhu cầu này vì đây là tập quán ở thị trường Việt Nam.

Giao dịch mua bán ngoại tệ với liên ngân hàng.

Đây là một thị trường rất sôi động diễn ra trong nước và nước ngoài với số lượng giao dịch rất lớn. Khi giao dịch trên thị trường này, giao dịch viên không giao dịch qua điện thoại mà giao dịch trên hệ thống Reuter. Giao dịch viên không nhất thiết phải biết tên khách hàng mà cần biết những thông tin như: Tên ngân hàng, số fax, mã giao dịch, số tài khoản, hạn mức thanh toán trong giao dịch. Đặc biệt, giao dịch trên thị trường liên ngân hàng thì ngôn ngữ của những giao dịch viên khác với giao dịch bình thường. Ví dụ diễn tả ngôn ngữ giao dịch ngoại hối của Dealer (xem phụ lục 1 trang 43).

Số lượng giao dịch trên thị trường này rất lớn được quy định từ 50.000 USD trở lên. Mỗi giao dịch viên phải có một tài khoản giao dịch để đảm bảo thanh toán cho đối tác. Khi giao dịch được thực hiện thì giao dịch viên ký tên, nhập dữ liệu vào trong hệ thống Korebank sau đó đưa qua bộ phận kế toán để xác nhận tính chính xác của giao dịch. Sau khi xác nhận tính chính xác của giao dịch, các giao dịch viên sẽ quản lý trạng thái ngoại hối của bộ phận giao dịch xem trạng thái các đồng tiền như: USD, CAD, GBP, EUR, SGD, NZD đang ở trạng thái trường hay đoản để kịp thời điều chỉnh trạng thái tránh xảy ra rủi ro trong giao dịch. Trường hợp sau sẽ giải thích rõ điều này:

Trạng thái USD của Eximbank trong giai đoạn đoản (thiếu hụt USD), khi giá USD tăng thì ngân hàng không có nguồn để cung cấp cho các chi nhánh hoặc bán cho khách hàng thì buộc bộ phận giao dịch phải mua trên thị trường liên ngân hàng với giá cao hơn giá thực tế hoặc nếu không mua được sẽ gây ra những tình trạng khó khăn rất lớn như: mất khách hàng, gây ra tình trạng không cân đối nguồn vốn cho các chi nhánh,...Nếu bộ phận giao dịch mua được nhưng với giá cao thì ngân hàng sẽ lỗ vì khách hàng sẽ không mua với giá cao mà chuyển sang ngân hàng khác giao dịch.

Trường hợp thứ hai là trạng thái USD trong giao đoạn trường (dư thừa USD), ngân hàng sẽ tìm cách cho vay hay bán trên thị trường nhưng nếu đối tác biết được sẽ ép giá dẫn đến tình trạng Eximbank sẽ bán USD với giá rẻ trên thị trường điều này sẽ có nguy cơ gây lỗ cho ngân hàng.

Sau khi xem xét, điều chỉnh trạng thái, giao dịch viên phải báo cáo cho trưởng phòng biết để kịp thời điều chỉnh những sai sót và có những chính sách giải quyết kịp thời.

Trong các nghiệp vụ giao dịch của ngân hàng thì nghiệp vụ Spot là phổ biến thường xuyên nhất và giao dịch trên thị trường liên ngân hàng trong nước, giao dịch đầu tư trên thị trường quốc tế cũng thông qua Spot.

Nguyên nhân dẫn đến hiện tượng này là do tập quán, thói quen của người Việt Nam thích mua bán trao ngay để khỏi lo biến động về tỷ giá. Và từ xưa, hoạt động kinh doanh của các ngân hàng và các doanh nghiệp đều dựa vào nghiệp vụ đơn giản chưa thích nghi và hiểu rõ về các nghiệp vụ phái sinh khác.

Số lượng giao dịch tối thiểu mà Eximbank yêu cầu là 50.000USD. Tuy nhiên, tùy theo tình hình biến động của thị trường và nguồn vốn mà phòng kinh doanh tiền tệ có sẽ có những món giao dịch với trị giá thấp hơn 50.000USD nhưng chiếm số lượng ít. Nguyên nhân có quy định này là do các ngân hàng nước ngoài quy định giao dịch với món tối thiểu là 50.000 USD mới thực hiện. Vì thế, nếu phòng kinh doanh tiền tệ thực hiện những món thấp với giá trị thấp thì khi giao dịch với nước ngoài sẽ ảnh hưởng rất lớn về biến động tỷ giá vì phải gom đủ số lượng mới thực hiện với nước ngoài được. Tuy nhiên, tỷ giá hối đoái biến động liên tục vì thế nếu thực hiện nhiều món giá trị thấp tất nhiên là giá cũng khác nhau gây khó khăn trong việc kiểm soát tỷ giá.

Bên cạnh thực hiện nghiệp vụ Spot – là 2 ngày sau mới thực hiện bút toán chuyển tiền thì các giao dịch viên còn thực hiện Square – nghĩa là vừa mới mua xong là bán ngay liền cho đối tác. Nghiệp vụ này giúp cho các giao dịch viên chớp lấy được thời cơ về tỷ giá hối đoái để kiếm lợi nhuận về chênh lệch tỷ giá, đồng thời hạn chế rủi ro khi giá xuống bắt buộc phải giữ lại, đồng tiền sẽ thanh khoản chậm hơn.

Thông qua việc phân tích trên, thì nghiệp vụ Spot được thực hiện tại Eximbank có những lợi ích như:

Eximbank và khách hàng đều có thể nắm bắt kịp thời sự biến động tỷ giá hối đoái. Ngân hàng có thể kiếm được lợi nhuận từ việc kinh doanh chênh lệch tỷ giá hối đoái, giải quyết nhanh chóng nhu cầu của khách hàng và tạo tính thanh khoản cao nguồn vốn của ngân hàng. Nghiệp vụ này đã giúp cho Eximbank kinh doanh có hiệu quả nhất góp phần tạo tính thanh khoản nhanh chóng nguồn vốn, tạo nguồn lợi nhuận lớn cho phòng kinh doanh tiền tệ. Bên cạnh những lợi ích thì nghiệp vụ Spot cũng mang lại những mặt hạn chế cho Eximbank như sau:

Khi tỷ giá hối đoái biến động mạnh thì giao dịch Spot được thực hiện liên tục gây ra khó khăn cho việc quản lý trạng thái ngoại hối. Khách hàng có nhu cầu về ngoại tệ nhưng P.KDĐT lại không có nguồn ngoại tệ để chào khách hàng nên thỉnh thoảng khách hàng lại rời Eximbank và chuyển đến ngân hàng khác.

4.4.2 Nghiệp vụ Forward.

Khi khách hàng có nhu cầu mua, bán kỳ hạn, giao dịch viên căn cứ vào các yếu tố tỷ giá giao ngay, lãi suất của hai đồng tiền, kỳ hạn để tính toán giá chào mua, chào bán cho khách hàng. Tỷ giá, kỳ hạn giao dịch phải tuân theo quy định của NHNN hiện hành. Đối với trường hợp khách hàng mua ngoại tệ bằng VND để thanh toán cho nước ngoài phải xuất trình cho ngân hàng chứng từ thanh toán theo quy định của NHNN hiện hành.

Các giao dịch kỳ hạn khách hàng phải ký quỹ để đảm bảo thanh toán. Khách hàng có thể ký quỹ bằng VND hoặc ngoại tệ, mức ký quỹ tùy theo từng thời kỳ dựa trên tình hình biến động tỷ giá và kỳ hạn giao dịch.

Thông thường, mức ký quỹ là 3% đối với USD/VND và 7% - 10% đối với NGOẠI TỆ/VND hoặc NGOẠI TỆ/NGOẠI TỆ.

Sau khi hai bên thống nhất các chi tiết giao dịch, giao dịch viên lập hợp đồng trình Lãnh Đạo Phòng và Ban Tổng Giám Đốc. Sau đó, chuyển hợp đồng cho Bộ phận hạch toán.

Trường hợp khách hàng bán ngoại tệ có kỳ hạn, sau khi thương lượng tỷ giá, giao dịch viên tiến hành lập hợp đồng, trình ký và chuyển hợp đồng cho bộ phận hạch toán.

Nghiệp vụ này cũng có những lợi ích cho Eximbank như:

Hạn chế được rủi ro về tỷ giá nếu như dự đoán đúng xu hướng biến động của tỷ giá hối đoái trong tương lai. Khi có nhu cầu chi trả trong tương lai, Eximbank có thể cố định tỷ giá vào hôm nay cho khách hàng. Với sự hiểu biết rộng và dự đoán tốt nên nghiệp vụ này cũng góp phần vào việc kinh doanh hiệu quả của phòng kinh doanh tiền tệ. Bên cạnh lợi ích thì nghiệp vụ Forward cũng có những mặt hạn chế cho Eximbank như:

Hợp đồng kỳ hạn không thể hủy bỏ đơn phương mà không có sự thỏa thuận của hai đối tác. Bên cạnh đó, nghĩa vụ của hai bên không thể được chuyển giao cho bên thứ ba nên hợp đồng kỳ hạn có tính thanh khoản không cao. Mặt khác, không có gì đảm bảo cho rủi ro phá vỡ hợp đồng của các bên.

Nghiệp vụ Forward thì ngân hàng chỉ quan tâm tỷ giá hối đoái hiệu lực và tỷ giá vào thời điểm đáo hạn mà không quan tâm đến tỷ giá trong suốt thời gian từ khi ký hợp đồng đến ngày đáo hạn. Vì thế ngân hàng sẽ bỏ qua cơ hội đầu tư, mua bán chênh lệch tỷ giá để kiếm lợi nhuận.

4.4.3 Nghiệp vụ Swap.

Cách thức tiến hành như một giao dịch giao ngay và một giao dịch kỳ hạn.

Giao dịch hoán đổi phải được ký quỹ như giao dịch kỳ hạn.

Nghiệp vụ này ít thực hiện hơn so với nghiệp vụ Forward về số lượng giao dịch nhưng về giá trị giao dịch lại lớn hơn Forward. Đối với Phòng kinh doanh tiền tệ thì thường thực hiện Swap tiền tệ nhiều hơn là Swap lãi suất, và nghiệp vụ này chủ yếu giao dịch trên thị trường liên ngân hàng. Khi các ngân hàng thiếu ngoại tệ này nhưng lại thừa ngoại tệ khác, ngân hàng sẽ tiến hành thực hiện giao dịch Swap với nhau để vừa giải quyết vấn đề thiếu ngoại tệ đồng thời có thể giải ngân tình trạng thừa ngoại tệ. Sở dĩ, thực hiện Swap tiền tệ nhiều hơn Swap lãi suất là nhờ vào sự quản lý tốt nguồn vốn của Bộ phận quản lý nguồn vốn. Vì thế, Phòng kinh doanh tiền tệ ít xảy ra tình trạng có nguồn ngoại tệ có tính thanh khoản chậm. Swap tiền tệ thường được thực hiện vào buổi chiều nhiều hơn buổi sáng vì buổi chiều giao dịch viên chịu trách nhiệm giao dịch về Swap sẽ cân đối lại nguồn vốn sao cho có trạng thái ngoại tệ tốt để các giao dịch viên có thể thực hiện tốt các công việc của ngày hôm sau.

Cũng giống như nghiệp vụ khác, Eximbank thực hiện nghiệp vụ Swap cũng có những lợi ích và hạn chế sau:

Ngân hàng có thể cải thiện ngân quỹ ngoại tệ của mình nhất là duy trì nguồn ngoại tệ trong trường hợp sử dụng nghiệp vụ trao ngay để bù đắp nghiệp vụ có kỳ hạn đối với khách hàng.

Chênh lệch giá: Các điểm của Swap (điểm tăng hay điểm giảm) phản ánh chính xác sự chênh lệch giữa tỷ lệ chênh lệch giá và tỷ lệ lãi suất trên thị trường tiền giấy. Từ đó, ngân hàng sẽ xác định được lợi nhuận hay lỗ từ việc thực hiện nghiệp vụ này.

Đáp ứng được nhu cầu của khách hàng làm gia tăng uy tín của Eximbank đối với khách hàng.

Swap luôn được thực hiện hàng ngày để cân đối nguồn vốn cho ngày hôm sau. Tuy nhiên, nghiệp vụ này chủ yếu là cân đối nguồn vốn nên ít thực hiện việc kinh doanh theo Swap với các doanh nghiệp.

Hạn chế: Khi đối phương biết tình hình về tài chính của ngân hàng sẽ ảnh hưởng bất lợi đến việc thực hiện nghiệp vụ hoán đổi như hoán đổi tiền tệ thì ép giá, còn hoán đổi lãi suất nếu cho vay thì cho vay với lãi suất thấp còn đi vay thì sẽ bị ép vay với lãi suất cao.

Eximbank thỉnh thoảng để xảy ra tình trạng mất cân đối về kỳ hạn do các kỳ hạn không tương ứng nên việc giải quyết vấn đề về thu hồi nợ hay trả nợ cũng gặp khó khăn.

4.4.4 Nghiệp vụ Options.

Giao dịch.

Khi khách hàng có nhu cầu giao dịch quyền chọn, giao dịch viên thu thập đầy đủ các yếu tố của một giao dịch như sau: số lượng ngoại tệ giao dịch, đồng tiền mua, đồng tiền bán, ngày ký hợp đồng, tỷ giá thực hiện, loại quyền chọn, kiểu quyền chọn, thời hạn hiệu lực của quyền chọn.

Căn cứ trên các yếu tố của giao dịch quyền chọn do khách hàng yêu cầu, giao dịch viên liên lạc với các ngân hàng nước ngoài để tham khảo mức phí quyền chọn.

Tiếp đến giao dịch viên sẽ trình Ban Tổng Giám Đốc các chi tiết dự kiến giao dịch với khách hàng, mức phí quyền chọn do khách hàng nước ngoài chào, mức phí quyền chọn dự kiến chào cho khách hàng để Ban Tổng Giám Đốc quyết định.

Sau khi Ban Tổng Giám Đốc duyệt mức phí quyền chọn chào cho khách hàng, giao dịch viên thông báo cho khách hàng để thực hiện hợp đồng quyền chọn.

Ký kết hợp đồng và giao dịch với nước ngoài.

Nếu khách hàng đồng ý với mức phí quyền chọn do Eximbank thông báo trên cơ sở các yếu tố giao dịch quyền chọn nêu trên, giao dịch viên tiến hành soạn thảo hợp đồng theo mẫu, trong đó ghi rõ các nội dung sau:

Đối tác giao dịch: Tên, địa chỉ, số tài khoản, số điện thoại, số fax,...

Số ngoại tệ giao dịch.

Đồng tiền mua, đồng tiền bán.

Tỷ giá thực hiện.

Loại quyền chọn.

Kiểu quyền chọn.

Thời hạn/thời điểm hiệu lực.

Phí quyền chọn.

Phương thức thanh toán phí quyền chọn.

Phương thức thanh toán khi thực hiện quyền chọn.

Hợp đồng được ký kết thành 02 bản, một bản giao cho khách hàng, một bản giao cho bộ phận thanh toán để theo dõi và thanh toán.

Giao dịch viên lập tức tiến hành cân bằng giao dịch với khách hàng bằng giao dịch đối ứng phòng ngừa rủi ro trên thị trường quốc tế thông qua hệ thống giao dịch. Bộ phận hạch toán gửi xác nhận bằng điện SWIFT cho ngân hàng nước ngoài.

Thực hiện hợp đồng quyền chọn.

Đối với doanh nghiệp.

Trong thời hạn hiệu lực khách hàng yêu cầu thực hiện hợp đồng lựa chọn thì gửi giấy đề nghị thực hiện hợp đồng cho Eximbank.

Trường hợp khách hàng thực hiện quyền chọn nhưng không có đồng tiền đối ứng, thì Eximbank sẽ bán cho khách hàng đồng tiền đối ứng đó (bằng VND) trên cơ sở bộ chứng từ thanh toán ngoại thương.

Đối với ngân hàng nước ngoài.

Căn cứ yêu cầu thực hiện hợp đồng quyền chọn của khách hàng Eximbank gửi yêu cầu thực hiện hợp đồng quyền chọn cho đối tác là ngân hàng nước ngoài.

Thanh toán.

Vào ngày ký hợp đồng quyền chọn, Bộ phận hạch toán sẽ căn cứ trên hợp đồng quyền chọn đối với khách hàng và xác nhận giao dịch với ngân hàng nước ngoài để thực hiện thu phí hoặc trả phí giao dịch quyền chọn tương ứng theo giao dịch.

Khi quyền lựa chọn được thực hiện, Bộ phận hạch toán chuyển tiền theo yêu cầu của khách hàng trong hợp đồng hoặc trong xác nhận giao dịch với ngân hàng nước ngoài.

Hạch toán theo dõi.

Eximbank mở sổ theo dõi hợp đồng Quyền chọn, tổ chức hạch toán và thực hiện báo cáo theo quy định của ngân hàng Nhà Nước.

Khi thực hiện nghiệp vụ Options, Eximbank cũng có những lợi ích và hạn chế từ việc thực hiện nghiệp vụ này.

Eximbank sẽ thu được phí từ việc thực hiện nghiệp vụ này. Nghiệp vụ này góp phần hạn chế rủi ro về tỷ giá cho Eximbank. Tuy Eximbank được phép thực hiện Options nhưng nghiệp vụ này rất ít được thực hiện. Nguyên nhân một phần là do các doanh nghiệp chưa quen với nghiệp vụ này vì họ chưa thấy được hiệu quả của giao dịch này. Nguyên nhân khác nữa là do khâu quảng bá về Options của Eximbank chưa thuyết phục khách hàng nên các khách hàng chưa muốn thực hiện theo nghiệp vụ Options. Bên cạnh những lợi ích thì nghiệp vụ này cũng có những mặt hạn chế cho Eximbank.

Công cụ tính toán khá phức tạp để xác định được tỷ giá ngoại tệ.

Cũng giống như nghiệp vụ Forward là chỉ quan tâm đến tỷ giá ở thời điểm thực hiện và thời điểm đáo hạn mà không quan tâm đến tỷ giá trong suốt thời gian đợi ngày đáo hạn. Vì thế ngân hàng sẽ bỏ qua cơ hội đầu tư, mua bán chênh lệch tỷ giá để kiếm lợi nhuận.

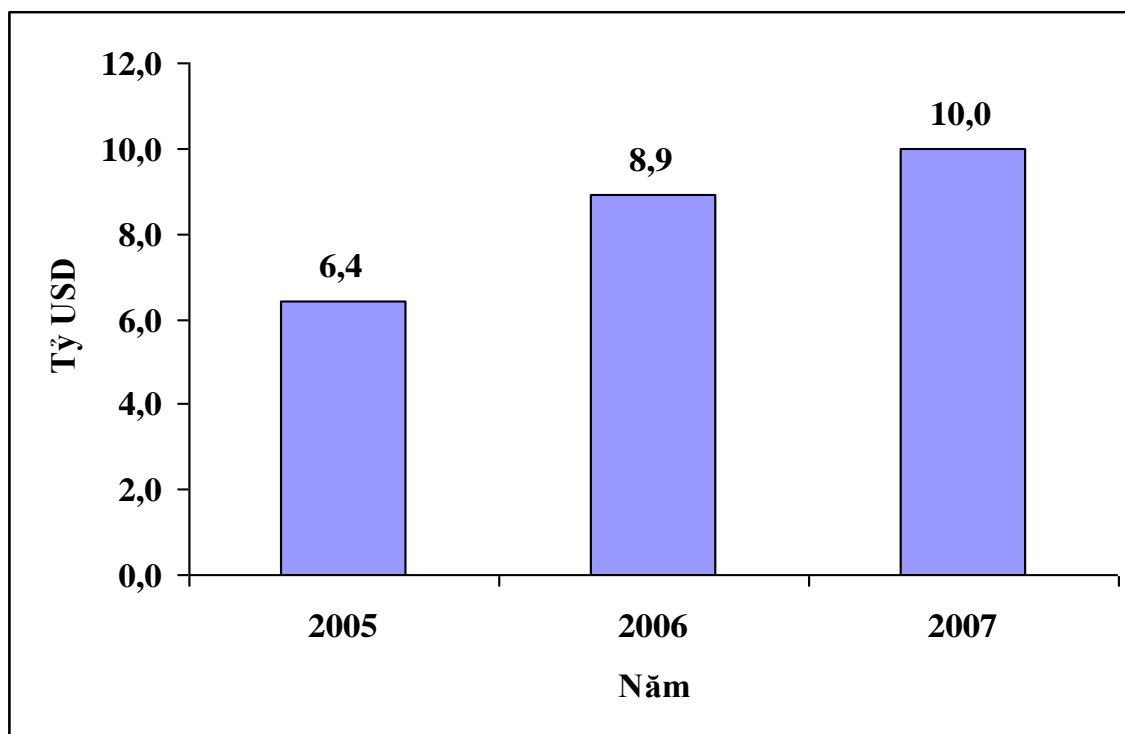
Tất cả các giao dịch ngoại hối của Phòng kinh doanh tiền tệ đều thực hiện thông qua hệ thống Reuters, điện thoại, fax.

Các giao dịch viên xác nhận trên phiếu giao dịch để chuyển cho bộ phận hạch toán thanh toán xác nhận giao dịch bằng SWIFT hoặc bằng fax có chữ ký hữu quyền và ghi chép toàn bộ các giao dịch để theo dõi.

4.5 Tình hình kinh doanh ngoại hối của ngân hàng.

Trong hơn 3 năm trở lại đây, với chính sách tập trung vào thanh toán xuất nhập khẩu và kinh doanh ngoại tệ. Kết quả kinh doanh ngoại tệ Eximbank đạt doanh số gần 30 tỷ USD. Kinh doanh ngoại tệ luôn được coi là thế mạnh góp phần hỗ trợ phát triển các dịch vụ khác như thanh toán xuất nhập khẩu, thanh toán phi mậu dịch, chi trả kiều hối, cung cấp tín dụng, hỗ trợ du học...

Bảng 4.1 Biểu đồ doanh số mua bán ngoại tệ hàng năm của Eximbank.



Nguồn: Phòng kinh doanh ngoại hối Hội Sở Eximbank.

Về dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu, khi khách hàng là doanh nghiệp xuất nhập khẩu có nhu cầu ký quỹ tại phòng kinh doanh tiền tệ thì khách hàng sẽ được thanh toán sau khi Phòng kinh doanh tiền tệ bán ngoại tệ đáp ứng nhu cầu giải quyết thanh toán xuất nhập khẩu cho doanh nghiệp.

Vốn nổi tiếng là ngân hàng có thế mạnh về thanh toán xuất nhập khẩu và kinh doanh ngoại tệ nên thương hiệu của Eximbank đã có sức thu hút khách hàng, số lượng mua bán ngoại tệ diễn ra ở ngân hàng chiếm tỷ cao. Năm 2005, doanh số mua bán ngoại hối đạt 6,4 tỷ USD tăng 36,2% so với năm 2004 (năm 2004 Eximbank đạt 4,7 tỷ USD

vì vẫn còn đang trong tình trạng khó khăn). Doanh số này phản ánh một phần rằng Eximbank đã lại lại niềm tin từ phía khách hàng.

Đến năm 2006, doanh số đạt 8,9 tỷ USD tăng gấp 38,8% so với năm 2005 và tăng gần gấp đôi năm 2004. Chỉ trong vòng hai năm mà doanh số mua bán ngoại tệ lại ấn tượng đối với ngân hàng khẳng định sự nỗ lực của toàn thể các bộ nhân viên Bộ phận kinh doanh tiền tệ và Ban Lãnh Đạo ngân hàng. Bên cạnh đó, tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam rất ấn tượng và sự kiện gia nhập vào tổ chức thương mại thế giới đã thu hút lượng kiều hối về Việt Nam đạt 413,6 triệu USD tăng 18,9% so với 348 triệu USD của năm 2005. Doanh số kiều hối cũng đóng góp một phần rất quan trọng trong việc gia tăng lượng mua bán ngoại tệ của ngân hàng. Bởi vì, người Việt ở nước ngoài không chỉ dừng lại ở mức độ là gửi tiền về cho thân nhân với mục đích tiêu dùng. Hiện nay, kiều hối đã trở thành nguồn vốn đầu tư, sản xuất kinh doanh trong nước góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế đất nước. Mặt khác, Eximbank còn thiết lập quan hệ với 720 đại lý các ngân hàng nước ngoài ở các quốc gia có cộng đồng người Việt sinh sống. Điều này đã đem đến sự thuận lợi cho Eximbank khi thanh toán hay thực hiện các dịch vụ một cách nhanh chóng. Với uy tín thương hiệu, áp dụng mức phí cạnh tranh, và đặc biệt là hợp tác với các công ty kiều hối lớn sẽ hứa hẹn lượng kiều hối ngày càng đổ về ngân hàng nhiều hơn.

Năm 2007 đánh dấu một bước đột phá mới cho Eximbank về hoạt động kinh doanh, nhưng doanh số mua bán ngoại tệ chỉ đạt gần 10 tỷ USD tăng 12,6% so với 2006. Đúng như kế hoạch và sự mong đợi của Eximbank, với sự ổn định chính trị, tốc độ tăng trưởng kinh tế ở mức cao, sự sôi động của thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản, sự cải thiện mạnh mẽ về môi trường đầu tư cũng như mức độ hội nhập kinh tế quốc tế cao đã thu hút lượng kiều hối đổ về Việt Nam tăng đột biến. Theo phòng kinh doanh tiền tệ ước lượng doanh số chi trả kiều hối của ngân hàng khoảng 428 triệu USD chỉ tăng gần 3,5% so với năm 2006. Với số lượng kiều hối đổ về Việt Nam như thế nhưng Eximbank lại không thu hút được nhiều số lượng kiều hối, trong khi Ngân hàng TMCP Đông Á lại có doanh số chi trả kiều hối rất ấn tượng (gần 1 tỷ USD). Nhưng kết quả này đạt được cũng có thể xem là một sự thành công cho Eximbank. Mặc dù doanh số mua bán ngoại tệ không cao so với các ngân hàng khác nhưng Eximbank lại có lợi nhuận cao hơn, điều này chứng tỏ Eximbank hơn hẳn lợi thế về kinh nghiệm mua bán ngoại hối, biết mua và bán đúng nơi đúng lúc. Mặt khác, sự thành công của Eximbank là do Eximbank thể hiện sự quan tâm đối với khách hàng là các nhà đầu tư cá nhân người nước ngoài và kiều bào bằng cách áp dụng chính sách ưu đãi đặc biệt đối với các tài khoản USD cho các khách hàng này.

Khi các khách hàng cá nhân không cư trú chuyển tiền với số tiền từ 10.000 USD trở lên thì sẽ được các tiện ích:

- Được nhận tin nhắn SMS Banking miễn phí khi số dư tài khoản thanh toán thay đổi.
- Được cung cấp miễn phí dịch vụ Phone Banking: truy cập nghe thông tin về lãi suất, tỷ giá,..
- Truy vấn tài khoản miễn phí thông qua dịch vụ Internet Banking.
- Miễn phí mở tài khoản, chuyển khoản từ nước ngoài, cùng hệ thống Eximbank, rút tiền mặt VND,...

Năm 2008, với những chính sách ưu đãi, khuyến mãi, Eximbank sẽ tiếp tục gặt hái được nhiều thành công về kinh doanh ngoại hối, thu hút nguồn kiều hối về ngân

hàng ngày càng tăng. Với những con số liên tục tăng ấn tượng trong ba năm liên tiếp, sự kết hợp giữa Ban Lãnh Đạo ngân hàng và phòng kinh doanh ngoại tệ cùng với sự phát triển cao của nền kinh tế Việt Nam đã giúp cho lượng kiều hối từ nước ngoài đổ về ngân hàng. Tận dụng uy tín, mạng lưới rộng khắp thế giới và đặc biệt là Chính phủ đã có chính sách cho những người Việt kiều đang sinh sống ở nước ngoài có quốc tịch Việt Nam được mua nhà ở Việt Nam, Eximbank sẽ tiếp tục nâng cao tầm ảnh hưởng của ngân hàng đem lại niềm tin cho khách hàng góp phần làm tăng số lượng giao dịch và mua bán trong ngân hàng.

Những kết quả đạt được của Phòng kinh doanh tiền tệ một phần là nhờ vào Eximbank đã chú trọng công tác hoàn thiện sản phẩm ngoại hối, cải tiến công nghệ của mình, Eximbank là ngân hàng đầu tiên được Chính Phủ cho phép thực hiện nghiệp vụ Options. Hiện tại, Eximbank là ngân hàng cung cấp các nghiệp vụ hối đoái nhiều nhất trong hệ thống ngân hàng. Sự đa dạng về sản phẩm ngoại hối đã góp phần đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng về việc hạn chế rủi ro khi thanh toán của khách hàng.

Trong các nghiệp vụ ngoại hối của ngân hàng thì nghiệp vụ Spot là được thực hiện nhiều nhất. Sở dĩ có hiện tượng này là do tập quán, thói quen kinh doanh của người Việt Nam thích mua bán trao ngay để khỏi lo biến động tỷ giá. Sau khi công bố tình hình kinh tế xã hội của Việt Nam với những chỉ số ấn tượng thì đã tạo sự thuận lợi cho các ngân hàng Việt Nam nói chung và Eximbank nói riêng đều kinh doanh có hiệu quả. Một điều quan trọng xảy ra vào đầu quý 1/2008 là sự chạy đua lãi suất của các ngân hàng khiến tình hình hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng diễn ra nhộn nhịp, rộn ràng hơn so với các năm qua. Khách hàng – những người đang cầm ngoại tệ thì chạy đi bán để lấy VND, những khách hàng cầm trong tay VND thì lại ồ ạt gửi tiền vào ngân hàng khiến cho nghiệp vụ giao dịch Spot về bán ngoại tệ và mua VND thì nhộn nhịp trong khi thị trường mua ngoại tệ thì lại vắng lặng. Điều này cũng gây ảnh hưởng rất lớn cho Eximbank vì trạng thái ngoại hối của VND luôn ở trạng thái đoán, còn ngoại tệ thì ở trạng thái trường. Song nhờ dự báo tỷ giá tốt việc và quản lý nguồn vốn tốt nên Phòng kinh doanh tiền tệ không gặp rủi ro nhiều từ việc biến động thị trường tiền tệ lúc này. Với số lượng thực hiện nhiều nhất thì nghiệp vụ Spot góp phần tích cực nhất trong việc tạo ra tính thanh khoản ngoại tệ cho ngân hàng.

Giao dịch chiếm vị trí thứ hai sau nghiệp vụ Spot về số lượng giao dịch nhưng lại đứng ở vị trí thứ ba sau Swap về giá trị giao dịch là nghiệp vụ Forward. Nghiệp vụ này xảy ra phổ biến giữa các chi nhánh với Hội Sở và giao dịch với khách hàng là doanh nghiệp. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp Việt Nam là khách hàng của Eximbank khi mua bán thường xuyên với nước ngoài thì tỷ giá hối đoái ảnh hưởng rất nhiều cho hoạt động kinh doanh của họ. Vì thế, các doanh nghiệp này thường sử dụng các hợp đồng kỳ hạn để hạn chế rủi ro về biến động tỷ giá. Đối với khách hàng là cá nhân thì ít khi sử dụng nghiệp vụ này vì họ không hiểu nhiều về nghiệp vụ và ít kinh nghiệm trong việc dự đoán tỷ giá ở tương lai.

Vị trí thứ ba về số lần giao dịch là giao dịch Swap, nghiệp vụ này chiếm phần quan trọng với vai trò điều tiết, quản lý nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh tiền tệ của ngân hàng. Những tháng đầu năm 2008, tình trạng lạm phát gia tăng, con số về tình hình biến động của thị trường tiền tệ đã xảy ra tình trạng khách hàng ồ ạt rút tiền đồng để gửi tiền với lãi suất cao và chạy bỏ USD vì giá USD giảm mạnh thì những nhân viên chịu trách nhiệm giao dịch Swap và Spot lại vất vả trong việc điều hòa lại trạng thái ngoại tệ và trạng thái giao dịch.

Trong các nghiệp vụ mà ngân hàng thực hiện thì nghiệp vụ Options là nghiệp vụ ít thực hiện nhất. Nghiệp vụ này chỉ thực hiện khi khách hàng có nhu cầu nhưng đối với thị trường Việt Nam thì nghiệp vụ Options ít được biết đến nhất nên ít có giao dịch xảy ra. Khi tiến hành thực hiện một giao dịch thì khách hàng phải tính toán rất kỹ từng chi tiết như phí mua quyền chọn, giá mua quyền chọn, tình hình biến động,...tính toán rất công phu trong khi thực hiện nghiệp vụ Spot rất dễ dàng và thuận tiện. Bên cạnh đó, các nghiệp vụ khác khách hàng không tốn phí giao dịch trong khi nghiệp vụ Options thì các nhà đầu tư phải tốn một khoản phí do ngân hàng đưa ra. Eximbank là ngân hàng đầu tiên được Ngân hàng Nhà nước cho phép thực hiện nghiệp vụ này, đến nay có thêm khoảng 6 ngân hàng nữa thực hiện. Tuy nhiên, số lượng giao dịch với nghiệp vụ Options còn khá mới mẻ đối với người Việt Nam thậm chí là cả ngân hàng cũng thể hiện sự yếu kém khi thực hiện quyền chọn.

Mặc dù số lần thực hiện và doanh số mua bán của các nghiệp vụ hối đoái có sự chênh lệch nhưng chúng đều góp phần tạo tính thanh khoản cao về ngoại tệ cho Eximbank. Các nghiệp vụ hối đoái này góp phần đảm bảo cho P.KDĐT điều phối vốn cho Sở giao dịch và các chi nhánh hoạt động hiệu quả về ngoại hối.

Một công cụ cũng góp phần quan trọng để thúc đẩy việc giao dịch hối đoái xảy ra an toàn cho cả khách hàng và Eximbank đó chính là công nghệ thông tin. Hiện nay, Eximbank đã cải tiến những thiết bị công nghệ thông tin hiện đại, các giao dịch đều được thực hiện trên hệ thống Reuters, chương trình Korebank - một chương trình hiện đại của Hàn Quốc, thông báo bằng internet, fax, và hệ thống điện tử liên ngân hàng (SWIFT),...Những công nghệ hiện đại này đã góp phần làm hạn chế rủi ro xảy ra trong giao dịch đảm bảo độ an toàn cao cho cả khách hàng và Eximbank gia tăng uy tín và độ tin cậy cao từ phía khách hàng đối với Eximbank.

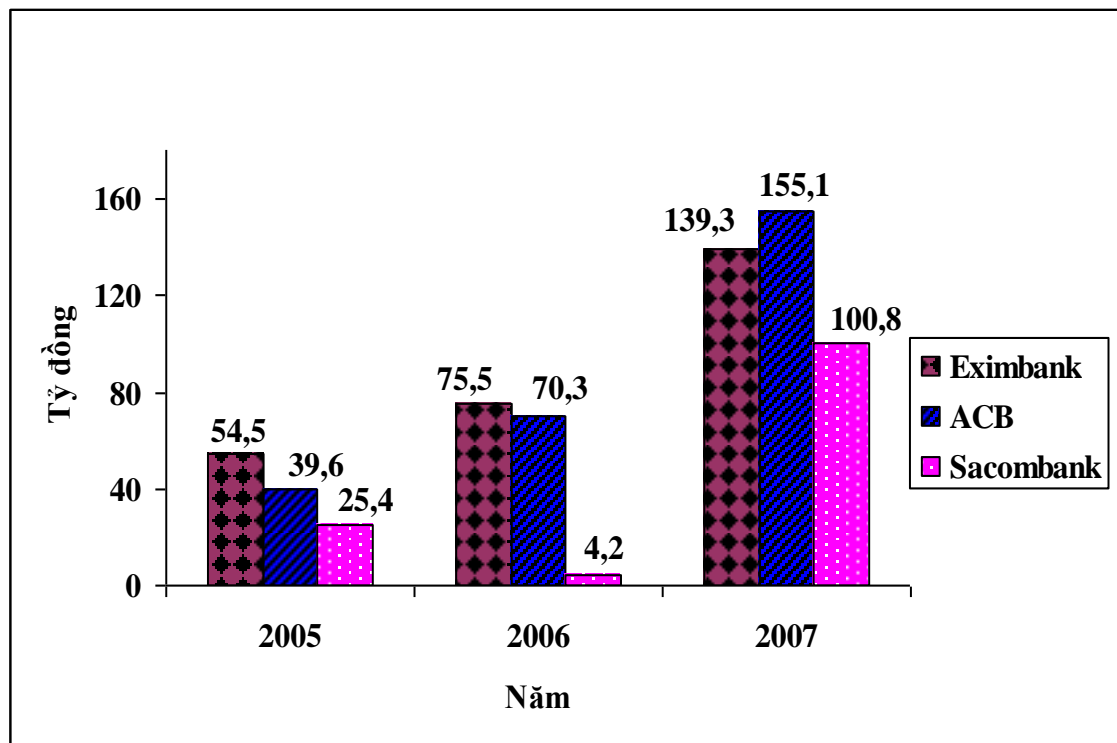
Kể từ khi tuyên bố hồi sinh sau khi đưa ra hàng loạt các chính sách như tập trung sâu vào kinh doanh ngoại hối – vốn là thế mạnh của ngân hàng, doanh số kinh doanh ngoại tệ đạt 54,5 tỷ đồng. Lợi nhuận kinh doanh ngoại tệ đóng góp 22% trong tổng lợi nhuận của ngân hàng. Đây là con số đáng khích lệ cho ngân hàng cũng tập thể cán bộ Phòng kinh doanh tiền tệ. Vì trong năm 2005, Eximbank đưa ra giá chào bán ngoại tệ luôn luôn thấp hơn các ngân hàng khác và giá mua cao hơn. Đặc biệt, Eximbank đã cung cấp cho khách hàng bản tin nhận định về sự biến động giá vàng và ngoại tệ để khách hàng có thể cập nhật hàng ngày đáp ứng sự mong đợi hết sức cần thiết từ phía khách hàng. Song song với việc ra bản tin hàng ngày, Eximbank còn đặt ti vi màn hình lớn thông báo biến động giá ngoại tệ trên thị trường quốc tế từng giây ngay ở lối vào chính của Hội Sở nhằm mục đích thu hút khách hàng đến giao dịch ngày càng nhiều hơn vì khoảng 7 giờ sáng đã có mặt những khách hàng kinh doanh tiền tệ đang đợi để nhìn vào ti vi.

Với những chính sách và hoạt động kinh doanh ngoại hối đúng đắn đã giúp cho Eximbank bỏ xa các đối thủ mạnh như Á Châu chỉ đạt 39,6 tỷ đồng, Sacombank đạt lợi nhuận về kinh doanh ngoại hối là 25,4 tỷ đồng. Cả hai Ngân hàng Á Châu và Sacombank đều mạnh về tiềm lực tài chính và có khả năng vượt qua về lợi nhuận kinh doanh ngoại hối.

Vào năm 2006, Eximbank mở rộng các nghiệp vụ phái sinh (Eximbank là ngân hàng đầu tiên được ngân hàng Nhà nước cho phép mở nghiệp vụ Options); giao dịch điện tử; nâng cấp máy chủ, phần mềm để kết nối trực tiếp với những khách hàng có số dư tiền gửi và thanh toán lớn; áp dụng giao dịch tại nhà với một số khách hàng; hoàn chỉnh việc kết nối mua bán vàng quốc tế trực tuyến với ngân hàng BPL (Zurich, Thụy

Sỹ) – vốn là ngân hàng bán vàng trực tiếp nhiều nhất cho Việt Nam hiện nay. Từ những nỗ lực và phấn đấu trong năm đã giúp ngân hàng thu về lợi nhuận sau thuế đạt 75,5 tỷ đồng tăng gần gấp 1,5 lần so với năm 2005.

Bảng 4.2 Biểu đồ thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối hàng năm của Việt Nam Eximbank, Á Châu, Sacombank.



Nguồn: Báo cáo thường niên của các ngân hàng.

Về phía Ngân hàng Á Châu, hiện nay Ngân hàng Á Châu có mạng lưới rộng khắp cả nước với 350 chi nhánh và phòng giao dịch và tiềm lực tài chính rất mạnh (tổng tài sản chiếm 4,46%, vốn huy động chiếm 5,8%, dư nợ chiếm 3%, lợi nhuận chiếm 7,7% của toàn ngành ngân hàng²). Với tốc độ tăng trưởng trong năm 2005 tăng 56,2%, ACB hiện là ngân hàng TMCP có quy mô lớn nhất, hoạt động đa lĩnh vực nhất được đánh giá là ngân hàng hấp dẫn nhà đầu tư nhất nên sự ảnh hưởng của ACB đối với khách hàng là rất lớn.

Đối thủ mạnh thứ hai là Ngân hàng Sacombank - một ngân hàng có quy mô được xếp ở vị trí thứ hai sau ACB. Hiện nay, Sacombank đang dẫn đầu về quy mô vốn điều lệ và có mạng lưới hoạt động 44/64 tỉnh thành trong cả nước. Mặc dù doanh số về lợi nhuận kinh doanh tiền tệ của Sacombank giảm xuống bất ngờ kém xa so với Eximbank và ACB, lợi nhuận chỉ đạt 4,2 tỷ đồng. Tuy nhiên, Sacombank là ngân hàng TMCP duy nhất ở Việt Nam nhận được giải thưởng: “Ngân hàng có dịch vụ ngoại hối tốt nhất năm 2006” vì tổng doanh số mua bán ngoại tệ của Sacombank đạt 13 tỷ USD trong khi Eximbank chỉ có 8,9 tỷ USD. Bên cạnh đó, ACB lại đang bám đuổi quyết liệt với Eximbank, lợi nhuận của ACB đạt 70,3 tỷ đồng rút ngắn khoảng cách so với Eximbank. Cũng giống như Sacombank, số lượng giao dịch ngoại hối tại ACB cao hơn rất nhiều so với Eximbank nhưng lợi nhuận của ACB cũng không bằng lợi nhuận

² Báo cáo thường niên 2007 của ngân hàng Á Châu, ngân hàng Sacombank.

Eximbank. Năm 2006, lợi nhuận về kinh doanh ngoại hối của Eximbank đạt 75,5 tỷ đồng, đóng góp 29,1% tổng lợi nhuận sau thuế của ngân hàng đồng thời gấp 38,5% so với năm 2006. Điều này một lần nữa chứng tỏ rằng Eximbank đã khẳng định vị thế về kinh nghiệm kinh doanh tiền tệ của mình. Với con số ấn tượng này đã tạo một bước đi vững chắc cho ngân hàng cũng như Phòng kinh doanh tiền tệ tiếp tục khẳng định vị thế của mình trong năm 2007. Với mạng lưới quan hệ quốc tế rộng lớn là tài sản vô giá đối với một ngân hàng hoạt động mạnh trong lĩnh vực kinh doanh ngoại hối như Eximbank. Trong những năm qua Eximbank liên tục dẫn đầu khối ngân hàng TMCP về kinh doanh ngoại hối với lợi nhuận ròng thu được từ việc kinh doanh ngoại tệ.

Tuy nhiên, một bất ngờ lớn là sau khi lợi nhuận từ kinh doanh ngoại hối của Sacombank giảm còn rất thấp trong năm 2006 thì sang năm 2007 với nhiều bứt phá trong việc đa dạng hóa dịch vụ,... đã đem đến một con số lợi nhuận rất ấn tượng đạt 100,8 tỷ đồng tăng gấp hơn 24 lần so với năm 2006 rút ngắn khoảng cách với Eximbank. Một bất ngờ khác nữa xảy ra, ACB đã bứt phá ngoạn mục khi vượt qua Eximbank lợi nhuận đạt 155,1 tỷ đồng trong khi Eximbank chỉ đạt 139,3 tỷ đồng. Con số này không nói lên được sự yếu thế của Eximbank vì doanh số mua bán ngoại tệ không cao bằng các ngân hàng khác nhưng Eximbank lại có lợi nhuận rất cao.

Sau nhiều năm giữ ở vị trí đứng đầu về lợi nhuận kinh doanh ngoại hối thì năm 2007, Eximbank đã nhường lại vị trí này cho ACB về doanh thu thuần về kinh doanh ngoại hối, mặc dù doanh thu thuần về kinh doanh ngoại hối của Eximbank năm 2007 tăng gấp 84,5% so với năm 2006 và đóng góp 30% vào tổng lợi nhuận sau thuế của ngân hàng. Điều này cũng không nằm ngoài dự đoán khi mà ACB đã nỗ lực bứt phá các hoạt động đa dạng hóa dịch vụ, còn Eximbank tuy đã mở rộng chi nhánh, phòng giao dịch và đa dạng hóa các dịch vụ nhưng cũng không nhanh chân bằng ACB, và Sacombank vì Eximbank chỉ tập trung chủ yếu vào thành phố lớn.

Trong tương lai, Eximbank phải có chính sách để bứt phá ngoạn mục mới có thể giành lại vị trí của mình, nếu không thực hiện tốt những chính sách về kinh doanh ngoại hối thì Eximbank sẽ có thể nhường vị trí thứ hai cho Sacombank.

CHƯƠNG 5. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH KINH DOANH NGOẠI HỐI CỦA NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM EXIMBANK

Từ việc nhận định và đánh giá trên, có thể rút ra một số Việt Nam Eximbank điểm mạnh, điểm yếu và nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh ngoại hối của Phòng kinh doanh tiền tệ.

5.1 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh ngoại hối của Ngân hàng TMCP Việt Nam Eximbank.

5.1.1 Nhân tố kinh tế.

Lãi suất.

Từ năm 2005 đến 2006, tình hình lãi suất của các ngân hàng tương đối ổn định. Trên thị trường tiền tệ, tỷ giá hối đoái ít biến động. Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam dễ dàng đi vay vốn ngân hàng với lãi suất hợp lý. Hoạt động xuất nhập diễn ra theo chiều hướng tốt đẹp, nhưng đến năm 2007 và những tháng đầu năm 2008, tình trạng USD mất giá đã dẫn đến việc làm ăn thua lỗ của các doanh nghiệp xuất khẩu (một nhân viên công ty xuất khẩu thủy sản nói rằng: “Chỉ trong vòng hai tuần mà công ty chúng tôi lỗ cả trăm triệu VND vì USD rớt giá”³).

Về phía ngân hàng, để đáp ứng nhu cầu cho các doanh nghiệp vay vốn thì Eximbank phải vay lại các ngân hàng khác trên thị trường liên ngân hàng với lãi suất cao. Điều này đã gây ra những bất lợi cho ngân hàng khi mà đi vay với lãi suất cao, đôi lúc đi vay với lãi suất 14,5% nhưng lại cho vay với lãi suất đã được ngân hàng giới hạn chỉ còn 12%. Với tình trạng lãi suất tiền đồng do các ngân hàng đưa ra cao để thu hút vốn thì khách hàng ồ ạt bán ngoại tệ lấy VND hoặc mua VND gây ra tình trạng VND ở trạng thái đoản, ngoại tệ thì ở trạng thái trường. Cuối cùng thì Eximbank phải tạm thời ngừng cho vay hoặc tạm ngưng bán VND để tránh thua lỗ tránh đối mặt với tình trạng thừa vốn.

Lạm phát.

Lạm phát ảnh hưởng trực tiếp đến việc tăng lãi suất. Năm 2005 – 2006, lạm phát thấp, chỉ số giá tiêu dùng tuy có tăng nhưng cũng chưa gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế. Eximbank cũng như các ngân hàng và các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đều có sự trôi trãi trong kinh doanh. Nhưng đến nay, tốc độ lạm phát đã phi mã gây xáo trộn trong nền kinh tế Việt Nam. Từ nguyên nhân ngân hàng đi vay với lãi suất cao và cho vay với lãi suất cao hơn, điều này đã gây nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp đi vay vốn. Mặt khác, vì lạm phát cao nên buộc ngân hàng phải nâng lãi suất tiền gửi cao hơn để huy động vốn. Lý do này đã dẫn đến sự sụt giảm nghiêm trọng của chỉ số VN – Index tương chừng như thị trường chứng khoán sẽ đóng cửa, vì các nhà đầu tư ồ ạt rút vốn từ thị trường chứng khoán để lấy VND gửi vào ngân hàng có lãi suất cao hậu quả cũng giống như lãi suất.

Cán cân thanh toán.

Theo thống kê của Bộ Tài Chính thì hiện nay ngân sách Nhà nước đang thâm hụt nghiêm trọng do thâm hụt đầu tư các công trình, có những công trình làm thất thoát của Chính phủ hàng trăm tỷ đồng, ước tính thâm hụt ngân sách khoảng 5% GDP. Điều

³ Trích từ lời của anh Sơn, nhân viên công ty TNHH Trần Quang Vinh.

này đã dẫn đến ngân hàng Nhà nước tiến hành vay nợ nước ngoài và thu hút tư bản vào Việt Nam bổ sung lượng ngoại hối, làm tăng thêm phần thu nhập ngoại tệ của cán cân thanh toán.

Tuy nhiên, vào giữa tháng 2 và giữa tháng 3 có sự nghịch lý ở đây là trong khi Nhà nước bội chi thì các ngân hàng lại thừa ngoại tệ, khan hiếm VND nhưng lại hạn chế cho vay vì USD mất giá trong khi các doanh nghiệp thì lại háo hức đi vay đồng USD.

Eximbank cũng không tránh khỏi tình trạng này và kết quả là có một số doanh nghiệp đòi bỏ đi sang ngân hàng khác để vay vốn.

Mức tăng trưởng và tình hình kinh tế.

Các năm qua, nền kinh tế Việt Nam vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng cao, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân đạt hơn 7%/năm. Sau hơn 1 năm gia nhập WTO, tốc độ tăng trưởng GDP đạt 8,5% - mức tăng trưởng cao nhất trong 10 năm trở lại đây nhưng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tăng 7,92% so với năm trước⁴. Thực tế, tăng trưởng của Việt Nam lâu nay chủ yếu dựa vào xuất khẩu với giá trị hiện nay gần 60% GDP. Điều này sẽ dẫn đến nguy cơ tiềm ẩn giống như việc khủng hoảng tài chính tiền tệ vào năm 1997 tại Thái Lan. Khi mà VND đang mất giá so với USD trong khi USD lại đang mất giá so với các ngoại tệ khác trong rổ tiền tệ. Giữ được tỷ giá USDVND thấp, xuất khẩu sẽ có lợi nhưng ngược lại nhập khẩu sẽ đối mặt với những khó khăn rất lớn. Việt Nam vẫn còn là nước nhập siêu mà lại nhập siêu nguyên, nhiên liệu để phục vụ sản xuất. Ngoại trừ những ngành xuất khẩu, các ngành còn lại phải chịu áp lực từ việc lạm phát xảy ra (năm 2005, giá phân bón URÊ khoảng 140.000 VND nhưng đến nay đã vọt lên khoảng 230.000 VND).

Tuy có những biểu hiện tiêu cực nhưng theo đánh giá của Ngân hàng Thế Giới (WorldBank) thì tình hình kinh tế Việt Nam vẫn phát triển với tốc độ tăng trưởng cao so với các nước trong khu vực Đông Á – Thái Bình Dương trong thời gian tới.

Điều này có ảnh hưởng tích cực đến việc kinh doanh của các ngân hàng nói chung và Eximbank nói riêng. Với nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng tốt đã thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội kéo theo mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch, đại lý của Eximbank cũng tăng theo để phục vụ nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Hoạt động mua bán ngoại hối cũng diễn ra nhộn nhịp hơn vì khách hàng có nhu cầu thanh toán quốc tế hoặc kinh doanh mua bán ngoại hối của mình. Bên cạnh việc ảnh hưởng tích cực thì Eximbank cũng sẽ cạnh tranh gay gắt với các đối thủ là các ngân hàng nước ngoài – luôn chiếm ưu thế về vốn, kinh nghiệm và công nghệ thông tin đang tấn công vào thị trường hấp dẫn này.

5.1.2 Nhân tố chính trị.

Bên cạnh tốc độ tăng trưởng kinh tế ở mức cao mà tình hình chính trị của Việt Nam lại được đánh giá cao trên thế giới. Đây là một thị trường rất hấp dẫn để các nhà đầu tư nước ngoài ồ ạt đổ vào Việt Nam tạo ra nhu cầu mới về việc đáp ứng nguồn vốn để đầu tư xây dựng đã tạo tác động tích cực cho các ngân hàng nói chung cũng như Eximbank đều không bỏ lỡ cơ hội tìm kiếm khách hàng tốt cho mình.

⁴ <http://www.tiasang.com.vn/news?id=2345>

5.1.3 Tâm lý thị trường.

Thăng hoa về chất lượng.

Chất lượng ở đây có nghĩa là chất lượng dịch vụ của ngân hàng như về uy tín thương hiệu, chất lượng sản phẩm - dịch vụ, quy mô của ngân hàng,... Từ sau khi thành lập đến nay, Ngân hàng Việt Nam Eximbank đã đạt được những giải thưởng về chất lượng thanh toán quốc tế xuất sắc năm 2006, thương hiệu mạnh các năm liền, dịch vụ được hài lòng nhất năm 2008. Những giải thưởng này đã góp phần khẳng định chất lượng dịch vụ của ngân hàng Việt Nam Eximbank trong những năm qua luôn đứng trong tốp đầu của ngành ngân hàng.

Một khi chất lượng ngân hàng càng cao thì ngày càng có nhiều khách hàng đến để giao dịch. Với uy tín của mình, Eximbank ngày càng thu hút được nhiều khách hàng đến kinh doanh hơn.

Mua theo tin đồn, bán theo sự kiện.

Những khách hàng Việt Nam hiện nay vẫn còn hạn chế về mặt tâm lý trong kinh doanh. Những sự kiện xảy ra trong năm hay những tin đồn thất thiệt đều ảnh hưởng đến việc kinh doanh của khách hàng và cả việc kinh doanh ngoại hối của ngân hàng.

Vào năm 2002, với tin đồn giám đốc ngân hàng ACB bỏ ra nước ngoài đã làm cho người dân hoang mang lo sợ. Họ ò ạt đến ngân hàng rút tiền vì sợ ngân hàng không trả. Sự kiện này đã làm ách tắc giao thông trên những con đường có chi nhánh của ACB tại TPHCM. Nghiêm trọng hơn là gây hậu quả nghiêm trọng cho thị trường tài chính Việt Nam và vào những ngày đen tối này. Hàng loạt người rút tiền trong khi dữ trữ bắt buộc không đủ để thanh toán, NHNN đã can thiệp, rút tiền từ NHNN sang để cam kết với khách hàng là không bao giờ có việc ngân hàng lừa dối khách hàng và giám đốc trốn ra nước ngoài.

Từ trước đến nay thì Eximbank chưa xảy ra tin đồn thất thiệt nào. Tuy nhiên, Eximbank cũng chịu ảnh hưởng từ những tin đồn hay sự kiện xảy ra từ bên ngoài. Khi khách hàng ò ạt rút tiền từ ngân hàng ACB ra và họ lại đổ về các ngân hàng như Eximbank, Sacombank, Đông Á,..., việc này đã gây khó khăn cho bộ phận huy động vốn và cả Phòng kinh doanh tiền tệ. Các phòng ban của Eximbank phải kịp thời điều chỉnh nguồn vốn của ngân hàng để tránh xảy ra tình trạng tính thanh khoản chậm gây hiện tượng thừa vốn. Một trường hợp khác là sự kiện nền kinh tế Mỹ bị suy thoái tạm thời do bị thâm hụt ngân sách và thua lỗ của các tập đoàn tài chính lớn của Mỹ đã gây tâm lý hoang mang cho khách hàng. Cùng với việc lãi suất VND tăng lên, những người nắm trong tay USD lại bán tháo USD mua ò ạt VND để gửi vào ngân hàng hy vọng kiếm được lợi nhuận từ việc gửi tiền. Lúc này, Phòng kinh doanh tiền tệ của Eximbank lại phải đối mặt với một chút khó khăn vì phải đáp ứng nhu cầu của khách hàng nên phải bán VND và mua USD để dự trữ. Điều này đã làm cho việc quản lý nguồn vốn và quản lý trạng thái ngoại hối của Phòng kinh doanh tiền tệ xảy ra không như ý muốn, tức là trạng thái của VND thường xuyên đoản trong khi USD lại ở trạng thái trường.

Cân nhắc giao dịch kỹ thuật.

Phân tích kỹ thuật là một trong những phương pháp rất được coi trọng của các nhà đầu tư quốc tế và của các ngân hàng. Với kiến thức sâu về phân tích kỹ thuật, ngân hàng có thể thực hiện việc đầu cơ tiền tệ để kiếm lợi nhuận trong ngắn hạn. Tuy nhiên, việc phân tích kỹ thuật cũng chứa nhiều tiềm ẩn rủi ro vì đôi khi tâm lý thị trường như tin đồn hay những sự kiện xảy ra ngoài ý muốn sẽ dẫn đến việc tính toán kỹ thuật không

như mong đợi sẽ gây thất bại trong kinh doanh. Ngân hàng Việt Nam Eximbank cũng thường xuyên sử dụng công cụ phân tích kỹ thuật nhưng kết hợp với tìm hiểu thông tin kinh tế, chính trị xã hội nên hạn chế được những rủi ro về kinh doanh ngoại hối.

5.1 Điểm mạnh và điểm yếu trong việc kinh doanh ngoại hối của ngân hàng Việt Nam Eximbank

5.1.4 Ma trận Swot.

<p style="text-align: center;">SWOT</p>	<p style="text-align: center;">CƠ HỘI (O)</p> <p>O1. Tiếp cận được công nghệ thông tin hiện đại.</p> <p>O2. Nhu cầu về thanh toán, cho vay,...của khách hàng ngày càng tăng.</p> <p>O3. Thị trường còn nhiều tiềm năng.</p> <p>O4. Mở rộng thêm thị phần trong nước và quốc tế.</p> <p>O5. Nguồn lực tài chính mạnh.</p>	<p style="text-align: center;">ĐE DOẠ (T)</p> <p>T1. Môi trường cạnh tranh cao do có nhiều đối thủ mạnh và đối thủ tiềm ẩn.</p> <p>T2. Nguy cơ không giữ chân được nhân viên giỏi.</p>
<p style="text-align: center;">ĐIỂM MẠNH (S)</p> <p>S1. Nguồn vốn mạnh.</p> <p>S2. Mạng lưới chi nhánh rộng khắp.</p> <p>S3. Thương hiệu mạnh.</p> <p>S4. Công nghệ thông tin hiện đại.</p> <p>S5. Nhân viên có trình độ chuyên môn cao.</p> <p>S6. Sản phẩm đa dạng.</p>	<p style="text-align: center;">CÁC CHIẾN LƯỢC S-O</p> <p>S1,S2,S3,S4,S5+O1,O3: Đẩy mạnh hoạt động marketing để tăng thị phần trong nước và quốc tế.</p> <p>→ <i>Thâm nhập thị trường trong nước và quốc tế.</i></p> <p>S1,S3,S6+O2,O3: Tìm thị trường mới</p> <p>→ <i>Phát triển thị trường.</i></p> <p>S1,S2,S3,S6+O1,O2,O3,O4: Đẩy mạnh hoạt động marketing để mở rộng mua bán đa dạng các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng.</p> <p>→ <i>Đa dạng hóa đồng tâm.</i></p>	<p style="text-align: center;">CÁC CHIẾN LƯỢC S-T</p> <p>S1,S3,S4+T1: Mở thêm nhiều chi nhánh, phòng giao dịch để phân phối sản phẩm cho thị trường với công nghệ cao.</p> <p>→ <i>Kết hợp xuôi về phía trước.</i></p> <p>S1,S3+T2,T3: Chủ động trong việc tìm kiếm nhân viên giỏi và cải thiện chính sách lương bổng cho cán bộ, nhân viên.</p> <p>→ <i>Kết hợp ngược về phía sau.</i></p>
<p style="text-align: center;">ĐIỂM YẾU (W)</p> <p>W1. Kênh phân phối yếu.</p> <p>W2. Thiếu nguồn nhân lực.</p>	<p style="text-align: center;">CÁC CHIẾN LƯỢC W-O</p> <p>W1+O1,O2,O3,O4: Đẩy mạnh hoạt động marketing, mở thêm nhiều đại lý ở thị trường trong nước và quốc tế.</p> <p>→ <i>Thâm nhập thị trường.</i></p> <p>W2+O5: Gia tăng lương bổng cho cán bộ, nhân viên.</p> <p>→ <i>Kết hợp xuôi về phía trước.</i></p>	<p style="text-align: center;">CÁC CHIẾN LƯỢC W-T</p> <p>W1,W2+T1,T2: Mở thêm nhiều đại lý để phân phối sản phẩm. Đặc biệt là tăng lương bổng cho cán bộ, nhân viên.</p> <p>→ <i>Kết hợp xuôi về phía trước</i></p>

5.2.2 Phân tích các chiến lược đã đề xuất.

Chiến lược S-O.

Thâm nhập thị trường trong nước và quốc tế.

Với khả năng tài chính dồi dào, thương hiệu mạnh, sản phẩm - dịch vụ đa dạng, mạng lưới rộng lớn, công nghệ thông tin hiện đại, trình độ chuyên môn cao. Công ty có thể tận dụng các yếu tố này để thâm nhập thị trường trong nước và quốc tế khi nhu cầu về sản phẩm của khách hàng ngày càng tăng. Hiện nay, đây là thời kỳ mở cửa hội nhập nên nhu cầu về thanh toán, vay vốn của các doanh nghiệp ngày càng.

Phát triển thị trường.

Công ty có nguồn tài chính dồi dào, thương hiệu mạnh, sản phẩm - dịch vụ đa dạng, Eximbank có thể tận dụng những điểm mạnh này để phát triển thêm thị trường mới.

Đa dạng hóa đồng tâm.

Với khả năng tài chính dồi dào, mạng lưới rộng lớn, thương hiệu mạnh, sản phẩm - dịch vụ đa dạng, Eximbank có thể tận dụng các yếu tố này để phát triển thêm lĩnh vực khác để đa dạng sản phẩm.

Chiến lược S-T.

Kết hợp xuôi về phía trước.

Với khả năng tài chính dồi dào, thương hiệu mạnh, công nghệ thông tin hiện đại, Eximbank có thể mở thêm nhiều chi nhánh, phòng giao dịch để phân phối sản phẩm cho thị trường cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh. Thực hiện chiến lược này Eximbank có thể giữ vững vị thế cho mình trên thị trường khi có nhiều đối thủ cạnh tranh. Từ việc mở thêm nhiều chi nhánh, phòng giao dịch, Eximbank đã đưa sản phẩm đến gần hơn với khách hàng nên vẫn giữ chân được khách hàng cũ và có thêm những khách hàng mới, điều này giúp doanh thu của Eximbank tăng thêm, vòng quay vốn nhanh, hạn chế được những mối đe dọa cho Eximbank trong hoạt động kinh doanh.

Kết hợp ngược về phía sau.

Công ty có nguồn tài chính dồi dào, thương hiệu mạnh, thường xuyên hoàn thiện hệ thống công nghệ thông tin để nhanh chóng nắm bắt kịp thời những thông tin xảy ra thường xuyên trên thế giới đặc biệt là tỷ giá hối đoái thay đổi từng giây trên thị trường toàn cầu. Những ưu thế này có thể giúp công ty hạn chế được những đe dọa từ các đối thủ cạnh tranh.

Chiến lược W-O.

Thâm nhập thị trường.

Hiện tại, Eximbank có kênh phân phối yếu ở các thành phố vì chỉ tập trung ở các thành phố lớn chưa khai thác hết tiềm năng của thị trường. Bên cạnh đó khách hàng lại có thể chủ động lựa chọn ngân hàng vì khách hàng bị thu hút từ sự hấp dẫn của khuyến của các ngân hàng đưa ra. Eximbank có thể tận dụng cơ hội về tiềm năng lớn của thị trường và nhu cầu của khách hàng ngày càng tăng để đưa thêm nhiều sản phẩm ra trường che lấp điểm yếu về thương hiệu của Eximbank. Công ty cần mở thêm nhiều chi nhánh và phòng giao dịch ở trong nước và quốc tế để khắc phục điểm yếu về kênh phân phối của Eximbank.

Chiến lược W-T.

Kết hợp xuôi về phía trước.

Eximbank cần mở thêm nhiều chi nhánh và phòng giao dịch, hoàn thiện hơn kênh phân phối sản phẩm giúp đưa sản phẩm đến khách hàng, thực hiện điều này Eximbank có thể giữ vững được thị phần của mình, sản phẩm của công ty có thể cạnh tranh mạnh với sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh trên thị trường, công ty vẫn giữ được những khách hàng quen thuộc. Bên cạnh đó, hiện nay các ngân hàng đang rất thiếu nguồn nhân lực giỏi vì thế để giữ chân được các cán bộ nhân viên thì Eximbank nên cải thiện chính sách về lương cho nhân viên để có thể giữ chân được nhân viên của mình.

Trong các chiến lược đề xuất thì tác giả xem trọng các chiến lược thâm nhập thị trường trong nước và quốc tế, kết hợp xuôi về phía trước, đa dạng hoá đồng tâm vì các chiến lược này có thể vận dụng, phát huy nguồn lực của ngân hàng để đạt được hiệu quả cao nhất.

5.3 Kết quả nghiên cứu.

Kinh doanh ngoại hối là một lĩnh vực rất phức tạp, gặp rất nhiều rủi ro khi hoạt động bởi vì nó gắn liền với thị trường tiền tệ - là thị trường vốn ngắn hạn diễn ra các hoạt động cung và cầu về vốn ngắn hạn nhưng không có đảm bảo. Khi xảy ra những biến động mạnh trên thị trường tiền tệ thì lập tức hoạt động giao dịch hối đoái sẽ bị ảnh hưởng ngay gây khó khăn cho việc phòng ngừa rủi ro của các ngân hàng. Những năm qua, nền kinh tế Việt Nam phát triển rất ấn tượng nhưng cũng không gặp ít khó khăn về lạm phát nhất là chỉ số giá tiêu dùng hiện nay đang vượt qua hai con số. Điều này gây khó khăn cho việc kinh doanh của các doanh nghiệp và cả đời sống của người dân nói chung và Ngân hàng Việt Nam Eximbank nói riêng.

Qua phân tích, nhận xét, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối của Ngân hàng Việt Nam Eximbank. Từ khi lâm vào tình trạng khủng hoảng sau đó là hồi sinh trở lại và đến nay Eximbank là ngân hàng đang ở trong top ba ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam, Eximbank vẫn luôn luôn giữ được thế mạnh của mình về hoạt động kinh doanh ngoại hối. Thị trường tiền tệ luôn không ngừng xảy ra những biến động về tỷ giá hối đoái gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các ngân hàng nói chung và Eximbank nói riêng. Tuy nhiên, Ngân hàng Việt Nam Eximbank đặc biệt là P.KDĐT đã có những chính sách, dự báo đúng đắn trong kinh doanh, cụ thể như có thể quản lý trạng thái ngoại hối tốt để kinh doanh tạo ra tính thanh khoản cho nguồn vốn, tạo ra sự đa dạng về nguồn thu cho ngân hàng. Điều đặc biệt là P.KDĐT đã điều phối vốn cho Sở giao dịch và các chi nhánh rất tốt để cho Sở giao dịch và các chi nhánh hoạt động hiệu quả về lĩnh vực kinh doanh ngoại tệ của mình. Mặc dù được thành lập vào năm 1995 nhưng P.KDĐT của Ngân hàng Việt Nam Eximbank đóng vai trò rất quan trọng và là một bộ phận đóng góp lợi nhuận cho ngân hàng tích cực nhất. Sở dĩ có được kết quả này là nhờ vào trình độ chuyên môn cao của các cán bộ nhân viên P.KDĐT, họ am hiểu rất rõ về tình hình trên thị trường tiền tệ thông qua doanh số mua bán ngoại tệ. Tuy doanh số mua bán ngoại tệ của Eximbank thấp hơn các ngân hàng khác nhưng lại có lợi nhuận rất cao. Điều này khẳng định một lần nữa, Ngân hàng Việt Nam Eximbank là ngân hàng có hoạt động kinh doanh ngoại hối đạt hiệu quả nhất trong khối ngân hàng TMCP Việt Nam hiện nay.

5.4 Các biện pháp cải thiện tình hình hoạt động kinh doanh ngoại hối của Eximbank.

Những biện pháp được rút ra từ kết quả nghiên cứu trên nhằm góp phần cải thiện tình hình hoạt động kinh doanh của Eximbank.

5.4.1 Vận dụng dự báo tỷ giá để phòng ngừa và hạn chế rủi ro.

Việc dự báo tỷ giá có tính chất rất quan trọng trong việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro. phòng kinh doanh tiền tệ có thể sử dụng công cụ như: IRP (ngang giá lãi suất), PPP (ngang giá sức mua), IFE (hiệu ứng Fisher quốc tế), đường cong lãi suất, Mismatch,... Nếu dự báo tốt ngân hàng có thể quyết đoán được xu hướng biến động của những ngoại tệ mạnh để kịp thời điều chỉnh trạng thái nguồn vốn, trạng thái ngoại hối của phòng kinh doanh tiền tệ.

5.4.2 Đẩy mạnh ứng dụng các công cụ phái sinh, cạnh tranh về tỷ giá với các ngân hàng khác.

Với tình hình biến động bất ổn của tỷ giá hiện nay và với lợi thế là ngân hàng được thực hiện đa dạng các nghiệp vụ giao dịch, phòng kinh doanh tiền tệ nên thực hiện nhanh chóng các công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá để đảm bảo thu chi ngoại tệ và có thể kiếm được lợi nhuận cao.

Lập ra nhóm chuyên phụ trách tư vấn các nghiệp vụ phái sinh của Phòng kinh doanh tiền tệ để khách hàng hiểu rõ hơn về hợp đồng quyền chọn, hợp đồng kỳ hạn,... hỗ trợ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu có thể lựa chọn các nghiệp vụ hối đoái phù hợp với tình hình kinh doanh của mình, giải quyết được mâu thuẫn giữa lợi nhuận và rủi ro.

Bên cạnh đó, Phòng kinh doanh tiền tệ thường xuyên cập nhật tỷ giá của các ngân hàng khác để có thể cạnh tranh về tỷ giá mà thu hút được khách hàng nhiều hơn tránh tình trạng khách hàng chê giá của Eximbank không tốt so với các ngân hàng khác và bỏ đi giao dịch nơi khác.

5.4.3 Giải pháp về nhân sự.

Để có một đội ngũ nhân sự mạnh, trình độ chuyên môn cao đáp ứng được nhu cầu của công việc và thích nghi tốt với mọi sự thay đổi của môi trường thì Eximbank phải thực hiện các công việc như:

Hoạch định nguồn nhân sự và tuyển dụng nhân sự.

Trước hết Eximbank cần lên một kế hoạch cụ thể việc kết hợp giữa con người và công việc, phân tích xem đội ngũ nhân viên có được bố trí công việc đúng sở trường của họ chưa. Từ đó, Eximbank có thể sắp xếp lại công việc cho phù hợp nhằm nâng cao năng suất làm việc của đội ngũ nhân viên. Bên cạnh đó, Eximbank cần phải tuyển dụng nhân viên mới có trình độ chuyên môn cao trong lĩnh vực kinh doanh ngoại hối với mức lương cao để cạnh tranh với các ngân hàng khác.

Vì Eximbank là một ngân hàng có thế mạnh về lĩnh vực kinh doanh ngoại hối. Do đó, Eximbank cần phải chuẩn bị trước một kế hoạch hoàn chỉnh cho việc tuyển dụng, đào tạo và huấn luyện nhân viên để tạo nên lợi thế cho ngân hàng trong tương lai.

Duy trì nguồn nhân lực.

Đánh giá năng lực thực hiện công việc của nhân viên bằng hình thức thưởng khi kết quả vượt chỉ tiêu trong tháng.

Eximbank phải có chế độ lương phù hợp cho nhân viên, bên cạnh đó còn phải có thêm các chế độ ưu đãi, thưởng đối với những nhân viên đạt thành tích tốt trong công việc.

Quan tâm đến cuộc sống của người lao động bằng cách thăm hỏi người thân, có chế độ BHXH, BHYT hay cho thuê nhà với giá rẻ (đối với những nhân viên có hộ khẩu ở tỉnh).

Tạo mối quan hệ tốt giữa cấp trên và cấp dưới.

Phải quan tâm, tìm hiểu mối quan hệ giữa công việc và con người để có cách giải quyết thật hiệu quả những mối bất hòa trong nội bộ nhằm tránh tình trạng làm giảm năng suất lao động của nhân viên.

Đào tạo và phát triển.

Nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ - nhân viên.

Đẩy mạnh việc đào tạo, nâng cao nghiệp vụ ngoại hối cho cán bộ nhân viên. Tổ chức các lớp bồi dưỡng trong và ngoài nước để có thể tích lũy được nhiều kinh nghiệm kinh doanh ngoại hối trên các thị trường khác nhau.

Cấp quản lý phải không ngừng được nâng cao kiến thức về kinh doanh ngoại hối.

5.3.4 Giải pháp về marketing.

Giải pháp về sản phẩm.

Tập trung phát triển các sản phẩm, dịch vụ có liên quan tới nghiệp vụ ngoại hối để biến nó thành lợi thế cạnh tranh chủ đạo của Eximbank vì đó là các sản phẩm mà Eximbank có thể phát huy thế mạnh về kinh doanh ngoại hối của mình.

Giải pháp về chiêu thị.

- Đẩy mạnh hoạt động marketing.

Tăng cường quảng bá thương hiệu Eximbank trên báo chí, tivi, radio để mọi người biết đến thương hiệu Eximbank nhiều hơn. Chính sách lãi suất tiền gửi, khuyến mãi hấp dẫn như: Với số lượng tiền gửi tối thiểu thì khách hàng sẽ có cơ hội trúng vàng, vé đi du lịch, trúng xe,...những khuyến mãi mang tính chất gia tăng lợi nhuận, gia tăng sự giải trí thì hiệu quả hơn là những khuyến mãi khuyến những đồ dùng trong gia đình điều này sẽ không hấp dẫn với khách hàng không tiện để mang về. Bên cạnh đó, P.KDĐT tiến hành kinh doanh ngoại hối với giá cạnh tranh với các ngân hàng khác để thu hút khách hàng.

Tăng cường mở rộng quan hệ đại lý với các ngân hàng nước ngoài tuy Eximbank có quan hệ với 720 đại lý trên thế giới tuy nhiên vẫn chưa đủ đối với một ngân hàng tầm cỡ quốc tế như Eximbank. Thông qua quan hệ này, P.KDĐT có thể hỗ trợ kinh doanh xuất nhập khẩu, đầu tư ra nước ngoài,...của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam để tiến hành trao đổi mua bán với các công ty nước ngoài.

Với xu thế mở cửa hội nhập như hiện nay, Eximbank cần hướng hoạt động ra thị trường nước ngoài (trước tiên là thị trường ASEAN, tiếp là thị trường châu Á, rồi tới châu Mỹ,..), chủ động hội nhập, ký kết hợp đồng hợp tác với nhiều đối tác có tiềm lực mạnh và có tầm ảnh hưởng trên thế giới. Nghiên cứu thị trường của từng khu vực về luật, tôn giáo, văn hóa, ngành sản xuất,...để có những sản phẩm – dịch vụ phù hợp nhất với khách hàng nước ngoài.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

Về phần nâng cao dịch vụ khách hàng thì P.KDĐT sẽ tập trung vào khách hàng mục tiêu (các doanh nghiệp xuất nhập khẩu), tăng cường công tác tiếp thị và quảng bá hình ảnh Eximbank. Chủ động tìm kiếm khách hàng như nhờ khách hàng cũ giới thiệu khách hàng mới, lập ra nhóm marketing đi tìm khách hàng,...có chính sách chăm sóc khách hàng một cách tốt nhất, luôn luôn duy trì mối quan hệ với khách hàng, khuyến khích có những quà tặng hay mua ngoại tệ với giá tốt hơn đối với những khách hàng thân thiết của Eximbank.

5.3.5 Giải pháp về thông tin.

Hiện đại hóa công nghệ thông tin ngân hàng.

Thường xuyên nâng cao hệ thống công nghệ thông tin trong ngân hàng từ Hội Sở đến chi nhánh. Tốc độ đường truyền dữ liệu phải cao để các Phòng ban đặc biệt là P.KDĐT có thể tiếp cận nhanh chóng, chính xác những tình hình biến động của tỷ giá hối đoái, giá vàng,...trên thị trường tiền tệ. Cải tiến chương trình của P.KDĐT để có thể triển khai xử lý được đầy đủ các sản phẩm giao dịch hối đoái mà NHNN cho phép thực hiện. Đồng thời, phải đảm bảo các thiết bị công nghệ luôn hoạt động tốt tránh tình trạng khi cần hoạt động thì lại không có máy sử dụng vì bị hỏng.

5.3.6 Giải pháp về phân phối.

Tăng cường mở rộng hệ thống mạng lưới chi nhánh, đại lý.

Hiện nay, chi nhánh của Eximbank chưa trải khắp cả nước vì Eximbank đang chủ yếu tập trung vào các thành phố lớn chưa chú trọng vào những thành phố đang có tốc độ phát triển ấn tượng. Eximbank nên tăng cường mở rộng chi nhánh vào các thành phố đang phát triển tốt trong vài năm trở lại đây như thành phố Long Xuyên tỉnh Bạc Liêu, tỉnh Kiên Giang,...những nơi này có rất nhiều doanh nghiệp xuất nhập khẩu ra nước ngoài. Ngoài ra, Eximbank nên có quan hệ đại lý với các ngân hàng nước ngoài mà hoạt động ngoại thương của Việt Nam đang tiến hành.

Bên cạnh việc mở rộng chi nhánh, đại lý thì Eximbank phải tăng cường kiểm tra, giám sát các chi nhánh, đại lý, phòng giao dịch một cách chặt chẽ nếu hoạt động của những đại lý, phòng giao dịch nào hoạt động không hiệu quả trong thời gian dài thì nên đóng cửa để tiết kiệm chi phí cho Eximbank.

Chương 6. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

6.1 Kết luận.

Kinh doanh ngoại hối là lĩnh vực rất phức tạp thường xuyên đối mặt với những nguy cơ từ sự biến động của các thị trường. Tuy nhiên, đây là một lĩnh vực năng động và hấp dẫn đối với các ngân hàng và các nhà đầu tư khi tiến hành giao dịch trên thị trường hối đoái. Hiện nay, Việt Nam cũng đa dạng các nghiệp vụ giao dịch hối đoái nhưng do thói quen, tập quán kinh doanh của người Việt mà giao dịch trên thị trường chủ yếu là Spot, Forward và Swap. Trong tương lai, khi nền kinh tế Việt Nam phát triển hơn nữa có vị thế trên trường quốc tế thì các nghiệp vụ như Options, thị trường tương lai sẽ tiến hành giao dịch nhiều hơn. Ngân hàng Việt Nam Eximbank nên có những chính sách tích cực hơn để thu hút các nhà đầu tư ngày càng thực hiện đa dạng nghiệp vụ hối đoái nhằm hạn chế rủi ro cho các ngân hàng, cho các nhà đầu tư đặc biệt là giúp cho ngân hàng và nhà đầu tư kiếm được lợi nhuận cao từ các nghiệp vụ hối đoái này.

6.2 Kiến nghị.

6.2.1 Về phía Ngân hàng Trung Ương.

Luôn luôn chú trọng công tác hoàn thiện quản lý ngoại hối ở Việt Nam.

Kiểm chế tình trạng lạm phát nhưng hạn chế can thiệp trực tiếp vào tỷ giá hối đoái.

Giảm bớt tình trạng thâm hụt ngân sách để đảm bảo cân đối cán cân quốc tế.

Hoàn thiện việc thực hiện điều chỉnh biên độ dao động ngoại hối để kích thích thị trường giao dịch hối đoái luôn sôi động.

6.2.2 Về phía Ngân hàng Việt Nam Eximbank.

Tạo điều kiện cho cán bộ - nhân viên có cơ hội tiếp xúc với trình độ quản lý cao của nước ngoài, tạo cơ hội thăng tiến trong sự nghiệp của cán bộ - nhân viên.

Cải thiện chế độ đãi ngộ cho nhân viên, tích cực khen thưởng cho nhân viên để thúc đẩy tinh thần làm việc của cán bộ nhân viên.

PHỤ LỤC 1: NGÔN NGỮ GIAO DỊCH CỦA DEALER

A: HI FRD.

B: HELLO

A: EUR IN 1 PLS

B: 04/10

A: MINE

B: DONE. CFM WE SELL EUR 1 MIO AG USD AT 1.5610

VAL 7MAR08

MY USD TO BOA NY

THKS FOR DEAL DONE

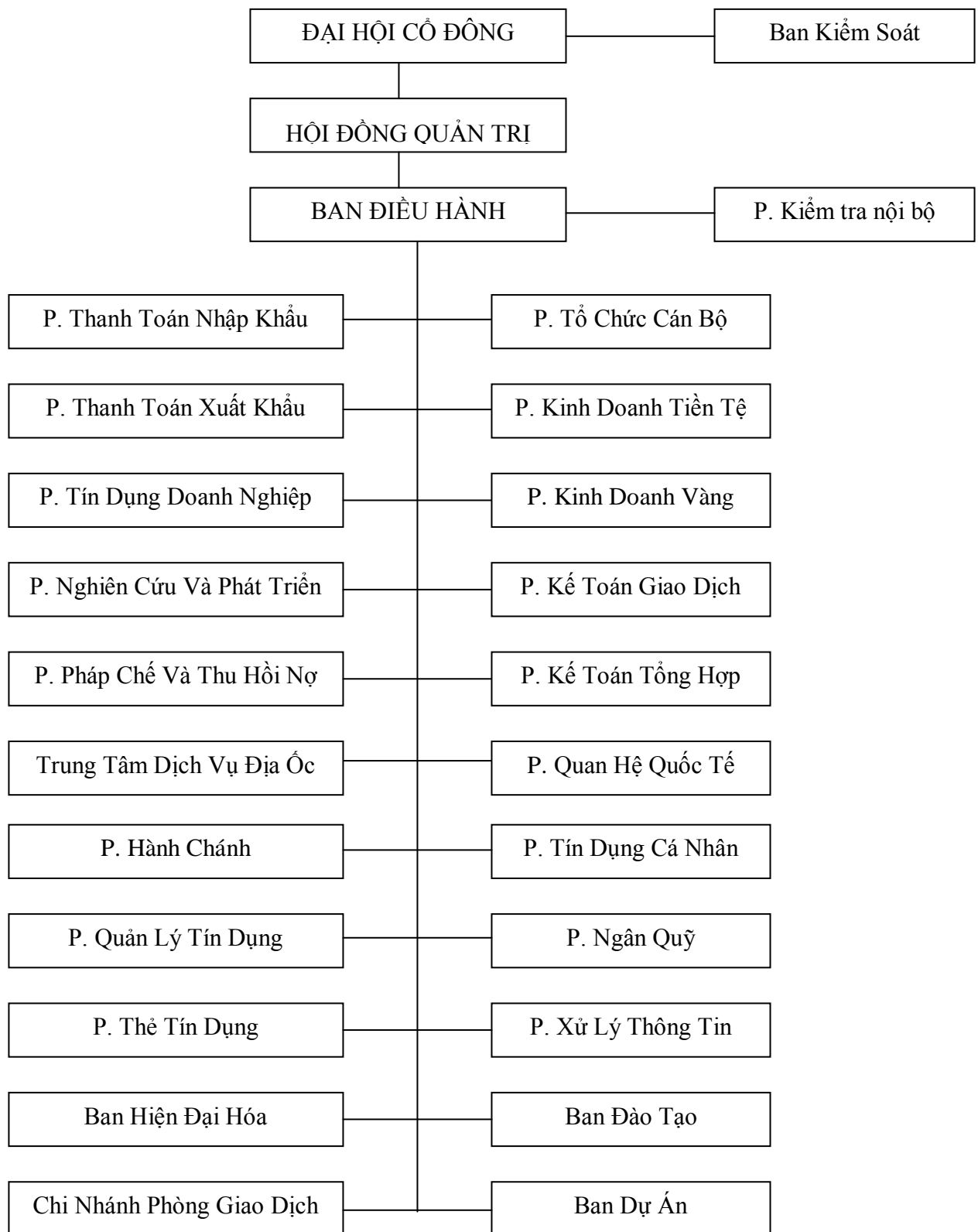
A: ALL AGREED

MY EUR OVER DRESDNER BANK FFT

THKS N BI

B: BIBI

PHỤ LỤC 2: SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY



TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Sách tham khảo.

Lê Thị Mận. 2001. Tiền Tệ - Ngân Hàng Và Thanh Toán quốc Tế. Học Viện Ngân Hàng – Phân Viện Thành Phố Hồ Chí Minh.

Lê Tùng Vân. 1999. Tín Dụng Tài Trợ Xuất – Nhập Khẩu, Thanh Toán Quốc Tế Và Kinh Doanh Ngoại Tệ. Nhà Xuất Bản Thống Kê.

Trần Hoàng Ngân. 2001. Thanh Toán Quốc Tế. Nhà Xuất Bản Thống Kê.

2. Các tạp chí khoa học và khóa luận tốt nghiệp.

Các chuyên gia cấp trưởng phòng ngân hàng UOB – Singapore. Khóa Học Kinh Doanh Ngoại Hối. Hiệp hội ngân hàng Việt Nam – Asean.

Ngân hàng Eximbank. 2007. Giới Thiệu Hoạt Động Kinh Doanh Tiền Tệ.

Nguyễn Thị Minh Trang. 2006. Ảnh hưởng của sự biến động tỷ giá đến kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng TMCP Phương Nam. Khóa Luận Tốt Nghiệp. Khoa Kinh Tế - Quản Trị Kinh Doanh. Trường Đại Học An Giang.

3. Các trang web hữu ích cho việc nghiên cứu bài báo cáo khoá luận tốt nghiệp.

<http://vietnamnet.vn/chinhtri/2008/04/777622/>

<http://vietnamnet.vn/kinhte/2007/08/727475>

<http://www.acb.com.vnvvvv>

<http://www.bwportal.com.vn/?cid=4,4&txtid=739>

<http://www.chungkhoan84.com/story/10052>

http://www.dddn.com.vn/Desktop.aspx/TinTuc/Phantich_Nhandinh/Phan_tich_ky_thuat_tren_TTCK_Viet_Nam-Len_ngoi/

http://www.dautuchungkhoan.com/chung_khoan/2006/02/10463.OTC

<http://www.eximbank.com.vn>

<http://www.giaothuongnet.vn/info/modules.php?name=news&op=ndetail&n=16251&nc=1075>

http://www.haiphong.gov.vn/lienminhhtx/vn/index.asp?menuid=593&parent_menuid=578&fuseaction=6&articled=5980

<http://www.nld.com.vn/tintuc/kinh-te/214603.asp>

<http://www.sacombank.com.vn>

<http://www.tiasang.com.vn/news?id=2390>

<http://www.tinmoi.vn/index.php/kinhte/do-xo-di-ban-vang-do-tin-don-that-thiet/36142.sn>

<http://www.ueh.edu.vn/tcptkt/ptkt2004/thang02-04/voyenthanh.htm>

<http://www.xvalue.com.vn/news/2008/02/27/14621/?lang=vn>