

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HCM**  
-----

**NGUYỄN THỊ TRANG**

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM  
NGOẠI HỐI PHÁI SINH TẠI NGÂN HÀNG  
CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

**Chuyên ngành: Kinh tế tài chính – Ngân hàng**

Mã số : 60.31.12

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC : GS-TS. Nguyễn Đăng Dờn**

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

## MỤC LỤC

	<b>Trang</b>
<b>LỜI MỞ ĐẦU</b>	
1. Lí do chọn đề tài .....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu .....	2
3. Đối tượng nghiên cứu .....	2
4. Phương pháp nghiên cứu .....	3
5. Ý nghĩa nghiên cứu .....	3
6. Kết cấu của luận văn .....	3
<b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG NGOẠI HỐI VÀ CÔNG CỤ NGOẠI HỐI PHÁI SINH .....</b>	<b>5</b>
1.1 Thị trường ngoại hối.....	5
1.1.1 Khái niệm về thị trường ngoại hối .....	5
1.1.2 Đặc điểm của thị trường ngoại hối .....	5
1.1.3 Các thành viên tham gia thị trường ngoại hối .....	6
1.1.3.1 Các ngân hàng thương mại .....	6
1.1.3.2 Ngân hàng trung ương .....	7
1.1.3.3 Các nhà môi giới .....	7
1.1.3.4 Các công ty .....	8
1.1.3.5 Các cá nhân hay hộ gia đình .....	8
1.2 Công cụ ngoại hối phái sinh.....	8
1.2.1 Vai trò của các công cụ ngoại hối phái sinh .....	8
1.2.2 Sự ra đời của các công cụ ngoại hối phái sinh .....	10
1.2.3 Các loại công cụ ngoại hối phái sinh .....	11
1.2.3.1 Giao dịch kỳ hạn.....	11

1.2.3.2	Giao dịch tương lai.....	14
1.2.3.3	Giao dịch hoán đổi .....	16
1.2.3.4	Giao dịch quyền chọn .....	18
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....</b>		<b>24</b>
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TRIỂN KHAI NGHIỆP VỤ NGOẠI HỐI PHÁI SINH TẠI NHCT VIỆT NAM.....</b>		<b>25</b>
2.1	Giới thiệu khái quát về Ngân Hàng Công Thương Việt Nam .....	25
2.1.1	Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng Công Thương Việt Nam ...	25
2.1.2	Tình hình kinh doanh của Ngân hàng Công Thương Việt Nam .....	28
2.2	Thực trạng sử dụng nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại Ngân Hàng Công Thương Việt Nam.....	31
2.2.1	Cở sở pháp lý để thực hiện nghiệp vụ ngoại hối phái sinh.....	31
2.2.2	Tình hình sử dụng nghiệp vụ phái sinh trong những năm qua .....	32
2.2.2.1	Nghiệp vụ kỳ hạn .....	32
2.2.2.2	Nghiệp vụ hoán đổi .....	36
2.2.2.3	Nghiệp vụ quyền chọn .....	38
2.3	Đánh giá chung .....	39
2.3.1	Những kết quả đạt được .....	39
2.3.2	Một số hạn chế trong quá trình triển khai.....	41
2.3.3	Nguyên nhân của những hạn chế .....	44
2.3.3.1	Nguyên nhân khách quan.....	44
2.3.3.2	Nguyên nhân chủ quan.....	46
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....</b>		<b>47</b>
<b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM NGOẠI HỐI PHÁI SINH TẠI NHCT VIỆT NAM .....</b>		<b>48</b>

3.1	Định hướng chiến lược phát triển đến năm 2010 của NHCT VN.....	48
3.2	Giải pháp phát triển sản phẩm ngoại hối phái sinh tại NHCT VN.....	50
3.2.1	Các giải pháp vĩ mô.....	51
3.2.1.1	Xây dựng khung pháp lý hoàn chỉnh.....	51
3.2.1.2	Nổi lỏng vai trò điều hành của Nhà nước vào thị trường.....	51
3.2.1.3	Cải cách tỷ giá hối đoái theo hướng tự do hoá .....	53
3.2.1.4	Hoàn thiện chế độ quản lý ngoại hối .....	54
3.2.1.5	Phát triển thị trường vốn.....	54
3.2.2	Các giải pháp của NHCT VN.....	55
3.2.2.1	Giải pháp đào tạo nguồn nhân lực .....	55
3.2.2.2	Giải pháp về mặt qui trình nghiệp vụ .....	57
3.2.2.3	Giải pháp về mặt thông tin và công nghệ ngân hàng .....	58
3.2.2.4	Tạo lập niềm tin cho các thành viên tham gia thị trường.....	59
3.2.2.5	Phổ biến rộng rãi công cụ ngoại hối phái sinh cho khách hàng .....	59
3.3	Một số kiến nghị .....	60
3.3.1	Đối với NHNN.....	60
3.3.2	Đối với NHCT VN.....	61
	KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	63
	KẾT LUẬN .....	65

## **DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT**

FORWARD: Giao dịch kỳ hạn

FUTURE: Giao dịch tương lai

NHCT: Ngân hàng Công thương

NHNN: Ngân hàng Nhà nước

NHTM: Ngân hàng thương mại

OPTION: Giao dịch quyền chọn

SWAP: Giao dịch hoán đổi

SWIFT: Hiệp hội thanh toán viễn thông Liên Ngân hàng toàn cầu

TCTD: Tổ chức tín dụng

TP HCM: Thành phố Hồ Chí Minh

VN: Việt Nam

## DANH MỤC BẢNG – BIỂU

### ❖ Danh mục các Bảng số liệu:

Bảng 2.1: Doanh số mua bán ngoại tệ của NHCT VN từ 2003-2006

Bảng 2.2: Cơ cấu doanh số mua bán ngoại tệ của NHCT VN từ 2003-2006

**Bảng 2.3: Tốc độ tăng trưởng kinh doanh ngoại tệ của NHCT VN 2003-2006**

### ❖ Danh mục các biểu đồ

Biểu đồ 2.1: Doanh số mua bán ngoại tệ của NHCT VN

Biểu đồ 2.2: Doanh số ngoại tệ kỳ hạn của NHCT VN từ 2003-2006

Biểu đồ 2.3: Cơ cấu doanh số các nghiệp vụ ngoại hối

Biểu đồ 2.4: Doanh số ngoại tệ hoán đổi của NHCT VN từ 2003-2006

Biểu đồ 2.5: Tăng trưởng kinh doanh ngoại tệ của NHCTVN từ 2003-2006

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Lí do chọn đề tài:

Trong xu thế mở cửa, hội nhập kinh tế hiện nay, hoạt động kinh doanh của các ngân hàng đã vươn ra trên phạm vi khu vực và toàn thế giới. Các ngân hàng thương mại hiện nay đang có xu thế mở rộng nhiều nghiệp vụ kinh doanh hiện đại mới trên thị trường.

Cùng với các hoạt động mang tính chất truyền thống, hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại các ngân hàng đã là một hoạt động mang lại lợi nhuận chiếm tỷ trọng không nhỏ trong tổng số lợi nhuận chung của ngân hàng. Tuy nhiên, cũng như các hoạt động kinh doanh ngân hàng khác, kinh doanh ngoại tệ cũng chứa đựng những rủi ro tiềm tàng có khả năng gây mất mát lớn nếu các ngân hàng không có các biện pháp phòng ngừa và quản lý hợp lý, nhưng ta chỉ quản lý kiểm chế và giảm các thiệt hại đến mức thấp nhất. Nếu rủi ro này tác động quá nhiều đến ngân hàng mà mức độ tác hại của nó làm dẫn đến sự sụp đổ của ngân hàng thì tác động không dừng ở đây mà nó còn lây lan toàn hệ thống ngân hàng, toàn bộ nền kinh tế, hệ thống chính trị – xã hội..

Để hạn chế thấp nhất những rủi ro thua lỗ có thể xảy ra trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ, các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh đã được hình thành. Nghiệp vụ ngoại hối phái sinh là sản phẩm tất yếu của sự phát triển ngày càng sâu, rộng và đa dạng của thị trường tài chính.

Do vậy, để góp phần vào việc phòng ngừa rủi ro hối đoái trong hệ thống ngân hàng thương mại nói chung và tại Ngân hàng công thương Việt Nam nói riêng, tôi

nghiên cứu đề tài: “GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM NGOẠI HỐI PHÁI SINH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM”.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

Để áp dụng tốt các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh trong thực tiễn, nhất thiết phải hiểu rõ từng loại hình nghiệp vụ, luận văn tập trung phân tích kỹ năng từng nghiệp vụ, những tồn tại và khó khăn trong quá trình triển khai nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối tại Ngân hàng Công thương Việt Nam trong thời gian qua. Trên cơ sở đó tìm ra được những nguyên nhân còn tồn tại từ đó đề xuất một số biện pháp nhằm góp phần nâng cao tính hiệu quả của nghiệp vụ ngoại hối phái sinh ở Ngân hàng Công thương Việt Nam

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

*Đối tượng nghiên cứu:* Đề tài nghiên cứu những vấn đề có liên quan đến hoạt động của thị trường ngoại hối, nghiên cứu các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh trên thị trường quốc tế và thực trạng triển khai các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại NHCT VN

*Phạm vi nghiên cứu:* Đề tài giới hạn trong việc phân tích các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại Ngân hàng Công thương Việt Nam. Tuy nhiên, để đạt được những mục tiêu đưa ra đề tài phải tìm hiểu về các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh chủ yếu mà các NHTM Việt Nam hiện đang sử dụng cũng như các nghiệp vụ phái sinh khác mà các nước trên thế giới đã áp dụng từ lâu nhưng chưa được sử dụng ở Việt Nam và có khả năng triển khai được ở Việt Nam. Dựa trên cơ sở nghiên cứu đó mới có



sự so sánh, đánh giá chính xác và tìm ra các giải pháp để phát triển các sản phẩm ngoại hối phái sinh tại Ngân hàng Công thương Việt Nam.

#### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Đây là một đề tài mang tính khoa học và ứng dụng thực tiễn nên trong quá trình nghiên cứu tác giả dựa vào quan điểm duy vật biện chứng, đồng thời kết hợp với phương pháp hệ thống, phân tích tổng hợp để giải quyết những vấn đề nêu ra. Từ đó luận văn được thực hiện trên cơ sở phương pháp luận một cách có hệ thống của vấn đề cần nghiên cứu.

Nguồn số liệu trong luận văn về cơ bản lấy từ phòng Kinh doanh ngoại tệ của Hội sở chính Ngân hàng Công Thương Việt Nam. Ngoài ra, còn sử dụng một số dữ liệu thu thập từ báo cáo thường niên của NHNN và từ một số tạp chí, sách báo.

#### **5. Ý nghĩa của đề tài nghiên cứu**

Trên thị trường tài chính quốc tế, thị trường ngoại hối phái sinh đã phát triển rất mạnh với các nghiệp vụ phái sinh rất đa dạng và thị trường phái sinh đóng vai trò quan trọng trong hệ thống tài chính toàn cầu.

Nghiệp vụ ngoại hối phái sinh là các công cụ phòng chống rủi ro tỷ giá đến mức thấp nhất trong kinh doanh ngoại hối của các NHTM cũng như các nhà đầu tư và các khách hàng.

Nghiên cứu đề tài này nhằm tìm ra giải pháp thích hợp và khả thi góp phần tích cực trong việc triển khai các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại Ngân hàng Công thương Việt Nam

#### **6. Kết cấu của luận văn**

Bố cục của luận văn được kết cấu có tính hệ thống gồm 65 trang, cụ thể như sau:

➤ *Phần 1: Phần mở đầu*

➤ *Phần 2: Nội dung của luận văn gồm 3 chương*

Chương 1: Tổng quan về thị trường ngoại hối và các công cụ ngoại hối phái sinh

Chương 2: Thực trạng triển khai nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam

Chương 3: Giải pháp phát triển sản phẩm ngoại hối phái sinh tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam

➤ *Phần 3: Kết luận*

# CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG NGOẠI HỐI VÀ CÔNG CỤ NGOẠI HỐI PHÁI SINH

## 1.1 Thị trường ngoại hối

### 1.1.1 *Khái niệm về thị trường ngoại hối*

Thị trường ngoại hối là một bộ phận của thị trường tài chính, chuyên môn hoá về trao đổi các loại ngoại tệ, là nơi gặp gỡ cọ xát giữa cung và cầu về ngoại tệ nhằm thoả mãn nhu cầu của các chủ thể kinh tế, đồng thời cũng xác định được các điều kiện giao dịch hay thị trường ngoại hối là nơi chúng ta có thể mua và bán các loại ngoại tệ.

Thị trường ngoại hối cũng bao gồm những yếu tố cơ bản: cung cầu và giá cả. Giá cả trên thị trường ngoại hối chính là tỷ giá. Tỷ giá hối đoái của các ngoại tệ do cung, cầu trên thị trường ngoại hối quyết định.

Thị trường ngoại hối hình thành và phát triển gắn liền với nhu cầu phát triển trong mối quan hệ đối ngoại giữa các quốc gia trên các lĩnh vực hàng hoá, dịch vụ, hoạt động đầu tư, tín dụng, thanh toán và lĩnh vực văn hoá xã hội... Hoạt động trên thị trường ngoại hối rất sôi động. Những thị trường ngoại hối điển hình như London, Newyork, Tokyo, Singapore...

### 1.1.2 *Đặc điểm của thị trường ngoại hối*

+ *Thị trường ngoại hối hoạt động không ngừng*: Thị trường này hoạt động liên tục 24 trên 24 giờ một ngày, xuất phát từ sự chênh lệch múi giờ giữa các khu vực địa lý khác nhau trên thế giới cho nên vào bất kỳ thời điểm nào trong ngày (trừ

ngày nghỉ lễ và ngày cuối tuần), các nhà giao dịch kinh doanh ngoại hối đều có thể thực hiện được ý đồ của mình. Chẳng hạn như: họ có thể mua, bán, đi vay hoặc cho vay một số ngoại tệ nhất định nào đó.

+ *Thị trường ngoại hối mang tính quốc tế*: quá trình niêm yết giá cả trên thị trường ngoại hối được quốc tế hoá. Hiện nay, do sự phát triển mạnh mẽ của thông tin liên lạc cho nên các thị trường tài chính lớn trên thế giới đang mở cửa đều có liên lạc với nhau những thông tin về thị trường nói chung và đặc biệt là thông tin về giá cả trên thị trường ngoại hối được truyền liên tục giữa thị trường các quốc gia trên thế giới, đã tạo cơ hội để điều chỉnh giá cả thường xuyên. Hiện tượng này gọi là quốc tế hóa việc niêm yết giá cả trên thị trường ngoại hối.

+ *Thị trường ngoại hối rất nhạy cảm*: mọi sự biến động về chính trị – xã hội, ngoại giao, quân sự... trên thế giới, nhất là các chính sách tiền tệ của các nước kinh tế phát triển đều có tác động nhất định đến giá cả trên thị trường ngoại hối.

Trên thị trường ngoại hối những đồng tiền mạnh như: USD, EUR, JPY ... là những đồng tiền giữ vị trí chủ yếu của thị trường, khối lượng lớn, được yết giá thường xuyên trên toàn thế giới.

### ***1.1.3 Các thành viên tham gia thị trường ngoại hối***

Tùy theo luật lệ của mỗi quốc gia mà chủ thể tham gia có thể giống hay khác nhau, thông thường gồm các chủ thể sau:

#### ***1.1.3.1 Các ngân hàng thương mại***

Các NHTM là chủ thể chính tham gia thị trường ngoại hối. Ngân hàng hoạt động với hai danh nghĩa: một là đóng vai trò trung gian cho các khách hàng tham

gia thị trường, hai là ngân hàng hoạt động bằng chính danh nghĩa của mình. Ngân hàng chủ động, có mặt trên thị trường để: làm dịch vụ tốt theo nhu cầu của khách hàng, quản lý nguồn vốn ngoại tệ của ngân hàng sao cho phù hợp, an toàn và tạo ra lợi nhuận.

#### *1.1.3.2 Ngân hàng trung ương*

Ngân hàng trung ương có mặt trên thị trường ngoại hối để can thiệp trực tiếp lên giá trị của đồng bản tệ. Nếu NHTW muốn đồng bản tệ giảm giá thì NHTW bán đồng bản tệ ra để mua ngoại tệ vào. Ở thị trường giao ngay thì ngân hàng đã cung ứng tiền vào lưu thông, số lượng tiền tăng gây áp lực tăng lạm phát. Để hấp thụ lượng tiền cung ứng bổ sung này, NHTW có thể bán ra các chứng khoán chính phủ trên thị trường mở để thu hút bản tệ về, hoặc NHTW có các giao dịch hoán đổi tiền tệ.

NHTW có thể can thiệp trực tiếp vào thị trường ngoại hối bằng nhiều phương thức khác nhau: trực tiếp với các NHTM, hoặc thông qua nhà môi giới, hoặc thông qua thị trường giao dịch tương lai, hoặc thông qua NHTW các nước.

#### *1.1.3.3 Các nhà môi giới*

Nhà môi giới đóng vai trò trung gian giữa người mua và bán (thông thường là các ngân hàng), góp phần tích cực vào hoạt động của thị trường bằng cách làm cho cung cầu ngoại tệ sớm tiếp cận nhau.

Nhà môi giới có nhiều mối quan hệ, có mạng lưới cung cấp dịch vụ toàn cầu với thời lượng 24/24 giờ mỗi ngày. Họ cung cấp cho khách hàng của mình những thông tin tức thời về thị trường kể cả trong và ngoài nước. Các khách hàng sớm tìm

thấy bạn hàng, do đó tiết kiệm được thời gian, tiết kiệm chi phí và có cơ hội tốt để kinh doanh ngoại hối.

#### *1.1.3.4 Các công ty*

Các công ty tham gia trong thương mại quốc tế liên quan đến nhiều loại ngoại tệ. Để phục vụ nhu cầu thanh toán, đầu tư quốc tế cần phải chuyển đổi ngoại tệ với nhau. Các công ty này có thể trực tiếp hoặc thông qua ngân hàng thương mại để thực hiện các nghiệp vụ ngoại hối nhằm các mục đích thanh toán hoặc bảo hiểm rủi ro và còn tranh thủ kinh doanh kiếm lợi nhuận.

#### *1.1.3.5 Các cá nhân hay hộ gia đình*

Nhóm này bao gồm những người có nhu cầu mua ngoại tệ khi đi công tác, du học hay du lịch nước ngoài ...Hoặc có nhu cầu bán ngoại tệ khi nhận được các khoản ngoại tệ từ lợi tức đầu tư hay nhận tiền từ nước ngoài.

## **1.2 Công cụ ngoại hối phái sinh**

### *1.2.1 Vai trò của các công cụ ngoại hối phái sinh*

- Là các công cụ phòng ngừa rủi ro: Các nhà đầu tư thường có khẩu vị rủi ro khác nhau. Một số nhà đầu tư có khả năng chấp nhận rủi ro tốt hơn các nhà đầu tư khác. Tuy nhiên, tất cả các nhà đầu tư đều muốn giữ cho khoản đầu tư của mình ở một mức rủi ro có thể chấp nhận được. Thị trường sản phẩm phái sinh cho phép những người muốn làm giảm rủi ro của mình chuyển giao rủi ro cho những người sẵn sàng chấp nhận nó, đó là các nhà đầu cơ. Vì các thị trường này là rất hiệu quả trong việc phân phối lại rủi ro giữa các nhà đầu tư, không có ai cần phải chấp nhận một mức rủi ro không phù hợp với bản thân mình. Vì vậy, các nhà đầu tư sẵn sàng

cung cấp nhiều vốn hơn cho thị trường tài chính. Điều này sẽ tạo ra nhiều lợi ích cho nền kinh tế, vì nó tạo điều kiện cho nhiều công ty có khả năng huy động vốn trên thị trường hơn và giữ cho chi phí sử dụng vốn càng thấp càng tốt.

- Là công cụ đầu cơ : Trừ khi người phòng ngừa rủi ro tìm được một người phòng người rủi ro khác có nhu cầu đối lập hoàn toàn với mình, rủi ro của người phòng ngừa rủi ro phải được hấp thụ bởi nhà đầu cơ. Thị trường các sản phẩm phái sinh cung cấp một công cụ hiệu quả cho hoạt động đầu cơ. Việc đầu cơ dễ dàng hơn bằng sản phẩm phái sinh lại tạo điều kiện cho việc phòng ngừa rủi ro ít tốn kém hơn

- Cung cấp những thông tin hiệu quả để hình thành giá: Các thị trường kỳ hạn và giao sau là nguồn thông tin rất quan trọng đối với giá cả. Đặc biệt, thị trường giao sau được xem như một công cụ chủ yếu để xác định giá giao ngay của tài sản. Giá hợp đồng giao sau và kỳ hạn cũng chứa đựng những thông tin về những gì mà người ta mong đợi về giá giao ngay trong tương lai. Như chúng ta sẽ thấy, giá giao ngay chứa đựng cùng một loại thông tin, nhưng việc lấy thông tin đó từ thị trường giao ngay sẽ khó khăn hơn từ thị trường giao sau. Hơn nữa, trong hầu hết các trường hợp, thị trường giao sau thường sôi động hơn, và vì vậy, các thông tin từ thị trường này thường được xem là đáng tin cậy hơn thông tin trên thị trường giao ngay. Mặc dù không nhất thiết phải xem giá giao sau hoặc giá kỳ hạn là giá giao ngay trong tương lai, giá giao sau và giá kỳ hạn phản ánh một mức giá mà những người tham gia thị trường có thể chốt ngay ngày hôm nay thay vì chấp nhận những bất ổn giá giao ngay trong tương lai

- Thị trường các sản phẩm phái sinh, đặc biệt là sàn giao dịch giao sau và quyền chọn, có tính thanh khoản cao hơn thị trường giao ngay. Mặc dù thị trường giao ngay nói chung là có tính thanh khoản rất cao nhưng chúng không thể hấp thu được các giao dịch có giá trị lớn mà không gây ra các biến động giá đáng kể. Trong khi một số trường hợp, người ta có thể nhận được cùng một mức tỷ suất sinh lợi mong đợi và rủi ro như vậy khi sử dụng thị trường sản phẩm phái sinh, đồng thời các thị trường này có thể thích ứng với các giao dịch khối lượng lớn dễ dàng hơn. Tính thanh khoản cao hơn một phần là do mức vốn yêu cầu để tham gia vào thị trường phái sinh là thấp hơn.

### ***1.2.2 Sự ra đời của các công cụ ngoại hối phái sinh***

Ngày nay, trong hoạt động xuất nhập khẩu, rủi ro tỷ giá là điều không thể tránh khỏi nếu như một trong hai bên mua bán thanh toán bằng ngoại tệ. Trong môi trường tỷ giá biến động khôn lường, phòng ngừa rủi ro ngoại hối là nhu cầu tất yếu khách quan của các chủ thể tham gia thị trường. Để đáp ứng nhu cầu này, thị trường đã cho ra đời các sản phẩm dịch vụ mới đó là các công cụ ngoại hối phái sinh.

Trước tiên là sự ra đời của giao dịch ngoại hối kỳ hạn, cho phép doanh nghiệp có thể mua hoặc bán một số lượng ngoại tệ nhất định trong tương lai với một mức tỷ giá thanh toán được thỏa thuận ngay tại thời điểm hiện tại. Công cụ này đã được các Ngân hàng thương mại giới thiệu và cung cấp cho thị trường từ nhiều thập kỷ, trước khi Hệ thống Bretton Woods sụp đổ. Tuy nhiên, thị trường ngoại hối kỳ hạn mới thực sự định hình rõ nét và tăng trưởng mạnh kể từ thập kỷ 1970. Trong quá trình vận dụng vào thực tế, các chủ thể tham gia thị trường nhận thấy giao dịch kỳ



hạn đã bộc lộ ra một số nhược điểm như: giao dịch kỳ hạn làm phát sinh rủi ro tín dụng; vấn đề tìm kiếm đối tác và tính thanh khoản thấp.

Để khắc phục các nhược điểm của hợp đồng kỳ hạn, thị trường ngoại hối đã phản ứng bằng cách tạo ra một loạt các công cụ quản trị rủi ro khác như: Hợp đồng tiền tệ tương lai, Hợp đồng hoán đổi tiền tệ và hợp đồng quyền chọn tiền tệ.

Hợp đồng tiền tệ tương lai lần đầu tiên được giao dịch tại Thị trường Tiền tệ Quốc tế thuộc Sở giao dịch Chứng khoán Chicago năm 1972. Ngay sau đó chúng được tổ chức giao dịch ở các sở giao dịch chứng khoán khác ở Mỹ như Sở giao dịch Hàng hoá New York và Sở giao dịch Chứng khoán Philadelphia, rồi ở một số quốc gia có thị trường tài chính phát triển. Các hợp đồng tương lai được giao dịch sớm nhất là Bảng Anh, Đô la Canada...

Công cụ quản trị rủi ro kế tiếp ra đời là các loại hợp đồng hoán đổi tiền tệ. Công cụ này được biết đến nhiều nhất là vào tháng 8 năm 1981 khi mà hợp đồng hoán đổi tiền tệ được ký kết giữa Ngân hàng Thế giới và công ty IMB.

Tiếp đến là sự ra đời của các hợp đồng quyền chọn tiền tệ. Tháng 12 năm 1982 Sở giao dịch Chứng khoán Philadelphia giới thiệu các hợp đồng quyền chọn Đô la Canada, Mac Đức, Yên Nhật và Franc Thụy Sĩ được bắt đầu giao dịch vào năm 1983.

### ***1.2.3 Các loại công cụ ngoại hối phái sinh***

#### ***1.2.3.1 Giao dịch kỳ hạn (Forward)***

❖ **Khái niệm:**

Giao dịch hối đoái kỳ hạn là giao dịch trong đó hai bên cam kết sẽ mua bán với nhau một số lượng ngoại tệ theo một mức tỷ giá nhất định và việc thanh toán sẽ được thực hiện vào thời điểm xác định trong tương lai. Tỷ giá được xác định tại thời điểm ký hợp đồng nhưng áp dụng cho một thời điểm xác định trong tương lai.

Tỷ giá kỳ hạn (F) không phải là sự dự đoán mà nó là kết quả tính toán, là tổng đại số của các yếu tố sau:

- S: Tỷ giá giao ngay tại thời điểm ký hợp đồng.
- $R_t$ : Lãi suất của đồng tiền định giá (VND) tính theo năm
- $R_c$ : Lãi suất của đồng tiền yết giá (USD) tính theo năm
- t: Kỳ hạn của hợp đồng.
- $dpy_t$ : Cơ sở tính lãi suất của đồng tiền định giá (số ngày trong một năm).
- $dpy_c$ : Cơ sở tính lãi suất của đồng tiền yết giá (số ngày trong một năm)

Công thức áp dụng tính tỷ giá:

$$F = S \times \frac{1 + (R_t \times t / dpy_t)}{1 + (R_c \times t / dpy_c)} \quad (1.1)$$

❖ Đặc điểm cơ bản

- Ngày giá trị trong giao dịch kỳ hạn là ngày xa hơn ngày giá trị giao ngay và được ấn định cụ thể trong tương lai.

- Tỷ giá kỳ hạn là tỷ giá được thoả thuận ngày hôm nay, nhưng có ngày giá trị xa hơn ngày giá trị giao ngay.
- Về mặt nguyên tắc, thời hạn của hợp đồng kỳ hạn là tùy theo thoả thuận giữa các bên tham gia hợp đồng.

❖ Ưu nhược điểm của hợp đồng kỳ hạn

**Ưu điểm:**

- Hợp đồng kỳ hạn dùng để bảo hiểm rủi ro trong hoạt động thương mại quốc tế.
- Trong thực tế các Ngân hàng còn sử dụng công cụ này để làm cân bằng trạng thái ngoại hối hay bảo toàn giá trị tài sản ngoại tệ mà ngân hàng mình đang có trên thị trường quốc tế

Ngoài ra các nhà đầu cơ cũng sử dụng hợp đồng kỳ hạn để đầu cơ kiếm lời.

**Nhược điểm:**

- Giao dịch kỳ hạn làm phát sinh rủi ro tín dụng. Do vậy, với giao dịch kỳ hạn, các NHTM thường phải yêu cầu các doanh nghiệp ký quỹ hoặc trừ vào hạn mức tín dụng.
- Vấn đề tìm kiếm đối tác. Ở thị trường kỳ hạn, các NHTM là các nhà tạo thị trường. Khi cung cấp các hợp đồng kỳ hạn cho doanh nghiệp, họ tạo ra các trạng thái ngoại hối, nghĩa là họ tiếp nhận sự chuyển dịch rủi ro ngoại hối từ phía các doanh nghiệp. Theo lý thuyết, các NHTM phải thực hiện các giao dịch đối ứng trên thị trường ngoại hối và thị trường tiền tệ để cân bằng các trạng thái ngoại hối và

trạng thái luồng tiền. Khả năng cung cấp các hợp đồng kỳ hạn của các NHTM vì vậy phụ thuộc vào giới hạn trạng thái ngoại hối mở của các NHTM và độ sâu của các thị trường. Điều này có nghĩa là không phải lúc nào một NHTM cũng có thể đáp ứng các nhu cầu mua bán kỳ hạn cụ thể của khách hàng.

- Giao dịch kỳ hạn có tính thanh khoản thấp, nó không thể huỷ bỏ đơn phương mà không có sự thoả thuận giữa hai đối tác, hơn nữa nghĩa vụ của các bên không thể chuyển giao cho bên thứ ba. Một điều đáng lưu ý khác là không có gì đảm bảo rằng sẽ không có một bên vỡ nợ huỷ bỏ nghĩa vụ hợp đồng. Đặc biệt, điều này dễ xảy ra khi tỷ giá kỳ hạn và tỷ giá giao ngay có sự chênh lệch lớn vào thời điểm đến hạn nghĩa là sẽ có một bên lợi và một bên bất lợi.

#### *1.2.3.2 Giao dịch tương lai (Future)*

##### ❖ Đặc điểm cơ bản:

Giao dịch tiền tệ tương lai là các giao dịch trong đó người bán có nghĩa vụ giao một số tiền của một loại tiền tệ xác định cho người mua vào một thời điểm xác định trong tương lai với một mức tỷ giá được xác định và thoả thuận ngay từ trước. Tuy nhiên, khác với hợp đồng kỳ hạn, các hợp đồng tương lai được tiêu chuẩn hoá về qui mô hợp đồng và thời hạn giao hàng, được mua bán ở sở giao dịch, tuân thủ qui trình thanh toán lãi/ lỗ mỗi ngày.

##### ❖ Vai trò của hợp đồng tương lai:

Hợp đồng tương lai là công cụ bảo hiểm rủi ro và đầu cơ rất hữu hiệu. Người ta thực hiện nghiệp vụ bán hợp đồng tương lai để bảo hiểm rủi ro khi đang hoặc sẽ sở hữu một lượng ngoại tệ nhất định và muốn bán số ngoại tệ đó tại một thời điểm

trong tương lai. Ví dụ, một nhà xuất khẩu Mỹ biết rằng mình sẽ thu được tiền hàng bằng đồng Euro sau ba tháng nữa, và có thể bảo hiểm cho mình khỏi sự biến động bất lợi của tỷ giá bằng cách bán hợp đồng tương lai đối với đồng EUR. Nghiệp vụ mua hợp đồng tương lai để bảo hiểm rủi ro lại thường được thực hiện khi người ta phải mua một lượng ngoại tệ nhất định ở một thời điểm trong tương lai và muốn ấn định giá mua ngay từ ngày hôm nay. Nghiệp vụ này ngoài việc giúp bảo hiểm người mua khỏi sự biến động tỷ giá còn có tác dụng giúp tránh được việc phải trả tiền ngay nếu mua ngoại tệ trên thị trường giao ngay.

Hợp đồng tương lai cũng là công cụ được rất nhiều nhà đầu cơ sử dụng. Để kiếm được lợi nhuận từ sự biến động tỷ giá hoặc để tránh tiếp tục bị thua lỗ, các nhà đầu tư có thể liên tục chuyển đổi vị thế của mình bằng cách thực hiện các giao dịch đối ứng trước khi hợp đồng đáo hạn.

Hợp đồng tương lai còn được coi là công cụ giúp các nhà đầu tư nhận biết tín hiệu tỷ giá trong tương lai. Giá hợp đồng tương lai phản ánh dự đoán của thị trường về giá giao ngay trong tương lai. Trong một thị trường hiệu quả thì giá hợp đồng tương lai sẽ tiến tới bằng hoặc xấp xỉ gần bằng giá giao ngay khi hợp đồng đáo hạn. Vì thế, giá hợp đồng tương lai sẽ giúp các nhà sản xuất có được quyết định đúng đắn trong việc phân bổ nguồn lực.

❖ Ưu nhược điểm của hợp đồng tương lai:

**Ưu điểm:**

- Có thể được chuyển nhượng và những khoản phụ trội trên tài khoản ký quỹ có thể được rút ra; và chúng ta có thể thoát ra khỏi trạng thái của hợp đồng kỳ hạn bằng cách tiến hành một giao dịch kỳ hạn đối ứng.

- Các khoản lãi phát sinh từ hợp đồng tương lai được nhận bằng tiền mặt và ngay trong ngày.

- Chi phí giao dịch rất thấp.

**Nhược điểm:** Cũng như hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng tương lai khi đáo hạn đều phải được các bên chấp nhận và thanh toán. Như vậy, về nguyên lý thì những người nắm giữ các hợp đồng này khi đến hạn đều phải thanh lý với nhau. Điều này hàm ý, các đối tác không có bất cứ sự lựa chọn nào khác ngoài việc chấp nhận và tiến hành thanh lý hợp đồng khi đáo hạn, kể cả trong trường hợp bất lợi cho họ.

### 1.2.3.3 *Giao dịch hoán đổi (Swap)*

#### ❖ Khái niệm giao dịch hoán đổi tiền tệ

Giao dịch hối đoái hoán đổi là giao dịch hối đoái bao gồm đồng thời cả hai giao dịch: giao dịch mua và giao dịch bán cùng một số lượng đồng tiền này với một đồng tiền khác (chỉ có hai đồng tiền được sử dụng trong giao dịch), trong đó kỳ hạn thanh toán của hai giao dịch khác nhau và tỉ giá của hai giao dịch được xác định tại thời điểm ký kết hợp đồng.

Hối đoái hoán đổi là nghiệp vụ hối đoái kép bao gồm 2 nghiệp vụ: hối đoái giao ngay và hối đoái có kỳ hạn, 2 nghiệp vụ này tiến hành cùng một lúc, cùng một lượng ngoại tệ nhưng theo hai hướng ngược chiều nhau.

Thông qua hợp đồng hoán đổi các bên tham gia có được ngoại tệ mình mong muốn ở cùng tỷ giá mà không phải mua bán thông qua ngân hàng nên tránh được rủi ro do biến động tỷ giá và chênh lệch giữa giá mua và giá bán

❖ Đặc điểm cơ bản

*Qua khái niệm trên cho thấy:*

Giao dịch hoán đổi tiền tệ không tạo ra trạng thái ngoại hối ròng, nhưng lại tạo ra độ lệch về mặt thời gian (sự không cân xứng) về các luồng tiền xảy ra.

Giao dịch hoán đổi tiền tệ bao gồm hai loại:

- Một giao dịch giao ngay và một giao dịch kỳ hạn (spot – Forward Swap)
- Cả hai giao dịch đều là giao dịch kỳ hạn được ký kết đồng thời tại ngày hôm nay, nhưng có ngày giá trị khác nhau (Forward – Forward Swap)

❖ Vai trò của giao dịch Swap:

Các giao dịch hoán đổi rất có giá trị đối với những nhà đầu tư và người đi vay bằng ngoại tệ. Ví dụ, một nhà đầu tư vào trái phiếu kho bạc nước ngoài có thể sử dụng giao dịch “hoán đổi giao ngay – kỳ hạn” để bảo hiểm rủi ro tỷ giá. Giá trị của giao dịch hoán đổi đối với các nhà đầu tư và đi vay quốc tế giúp giải thích tại sao giao dịch hoán đổi lại được ưa chuộng đến như vậy.

Bên cạnh đó, các giao dịch hoán đổi cũng được các ngân hàng sử dụng tích cực vào việc phòng ngừa rủi ro ngoại hối. Bởi vì, với vai trò là nhà tạo thị trường, ngân hàng thường sở hữu rất nhiều hợp đồng có các ngày giá trị khác nhau với các đồng tiền khác nhau. Tại một số ngày giá trị và với một số đồng tiền nhất định, ngân hàng có thể ở trạng thái trường, tức là ngân hàng đã cam kết mua vào nhiều hơn là

bán ra. Tại những ngày giá trị khác và các đồng tiền khác, ngân hàng lại ở trạng thái đảo ngược, tức là ngân hàng đã cam kết bán ra nhiều hơn là mua vào. Các giao dịch hoán đổi giúp các ngân hàng giảm được rủi ro tỷ giá. Ngoài ra, các ngân hàng có thể sử dụng giao dịch hoán đổi tuần hoàn nhằm hoán đổi trạng thái dư thừa và thiếu hụt đối với từng loại ngoại tệ.

#### 1.2.3.4 Giao dịch quyền chọn (Option)

##### ❖ Khái niệm:

Giao dịch quyền lựa chọn tiền tệ 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 lựa chọn thực hiện quyền của mình, bên bán quyền có nghĩa vụ bán hoặc mua lượng ngoại tệ trong hợp đồng theo tỷ giá đã thỏa thuận trước.

##### ❖ Đặc điểm cơ bản

Không giống như các hợp đồng kỳ hạn và tương lai, hợp đồng quyền chọn tiền tệ cho phép người mua hợp đồng có quyền (chứ không phải nghĩa vụ) mua hoặc bán tiền tệ tại một mức tỷ giá đã thỏa thuận trước (gọi là tỷ giá quyền chọn) trong tương lai. Một hợp đồng quyền chọn cho phép người mua quyền chọn tức sự lựa chọn:

- Tiến hành thực hiện quyền chọn theo tỷ giá cố định đã thỏa thuận từ trước, nếu anh ta thấy rằng có lợi cho mình;



- Hoặc là, mặc nhiên để cho hợp đồng tự động hết hạn mà không tiến hành bất cứ một giao dịch nào, nếu anh ta thấy rằng làm như vậy thì ít tốn kém hơn.

Mặt khác, đối với người bán hợp đồng quyền chọn không có bất cứ sự lựa chọn nào khác, ngoài việc luôn sẵn sàng tiến hành thanh toán khi người mua tiến hành thực hiện quyền chọn

### ***Hợp đồng quyền chọn mua và chọn bán tiền tệ***

- Hợp đồng quyền chọn mua tiền tệ là hợp đồng, trong đó người mua hợp đồng có quyền mua một đồng tiền nhất định bằng một đồng tiền khác tại tỷ giá cố định đã thoả thuận từ trước, trong một khoảng thời gian nhất định.

- Hợp đồng quyền chọn bán tiền tệ là hợp đồng, trong đó người mua hợp đồng có quyền bán một đồng tiền nhất định để lấy một đồng tiền khác tại tỷ giá cố định đã thoả thuận từ trước, trong một khoảng thời gian nhất định.

### ***Quyền chọn kiểu mỹ và châu âu***

- Quyền chọn kiểu châu Âu chỉ cho phép thực hiện quyền chọn tại thời điểm hợp đồng đáo hạn. Việc thanh toán thực sự xảy ra sau khi hợp đồng đến hạn từ một đến hai ngày làm việc giống như trường hợp ngày giá trị trong các giao dịch giao ngay.

- Quyền chọn kiểu Mỹ cho phép thực hiện quyền chọn vào những ngày làm việc hợp pháp trong thời gian hiệu lực của hợp đồng và trước khi hợp đồng đáo hạn. Việc thanh toán thực sự xảy ra sau khi tiến hành quyền chọn từ 1 đến 2 ngày làm việc giống như trường hợp ngày giá trị trong các giao dịch giao ngay.

### **Giá hợp đồng quyền chọn**

Giá hợp đồng quyền chọn hay phí quyền chọn là khoản tiền mà người mua hợp đồng quyền chọn phải trả cho người bán. Giá hợp đồng quyền chọn phải là lượng tiền hợp lý, sao cho đủ để bù đắp rủi ro xét từ góc độ của người bán và không bị quá đắt xét từ góc độ người mua.

Phí quyền chọn là khoản tiền không truy đòi, và thông thường được thanh toán một lần tại thời điểm ký hợp đồng. Tuy nhiên, trong một số trường hợp thì việc thanh toán phí có thể xảy ra tại thời điểm hợp đồng đáo hạn, nếu như người bán hợp đồng cấp tín dụng cho người mua. Trong trường hợp này, người bán sẽ yêu cầu người mua phải chịu lãi suất của khoản phí quyền chọn chậm trả.

#### ❖ Vai trò của hợp đồng quyền chọn

▪ **Quyền chọn là công cụ bảo hiểm rủi ro:** Do tính không bắt buộc người mua phải thực hiện hợp đồng, quyền chọn là một công cụ bảo hiểm rủi ro tối ưu đối với người mua, giúp người mua tránh được những diễn biến bất lợi trên thị trường.

Ví dụ về lợi ích của công cụ quyền chọn:

Một doanh nghiệp nhập khẩu A (DN A) đã ký một hợp đồng nhập khẩu có giá trị 100,000USD, thời hạn thanh toán 3 tháng, tỷ giá hiện nay là 1USD = 110.50 JPY. Nghĩa là, trong vòng 3 tháng nữa doanh nghiệp A cần 100,000USD để thanh toán hợp đồng nhập khẩu. Theo tính toán của DN A, để đảm bảo lợi nhuận dự tính thì tỷ giá tối đa mà doanh nghiệp có thể mua là 111.50. Để tránh rủi ro tỷ giá trong 3 tháng tới tăng lên trên mức 111.50, DN A ký một hợp đồng quyền chọn với tỷ giá thực hiện: 1USD = 111.50 JPY và phí quyền chọn là: 0.5% giá trị hợp đồng. Như

vậy, ba tháng tới DN A sẽ có 100,000 USD với tỷ giá tối đa là 111.50 cho dù tỷ giá thị trường giao ngay vào thời điểm đó tăng đến bao nhiêu chăng nữa.

Thực ra, để có thể tránh được rủi ro tỷ giá tăng, DN A có thể sử dụng nhiều công cụ phái sinh khác của thị trường ngoại hối như nghiệp vụ kỳ hạn, nghiệp vụ hoán đổi hoặc nghiệp vụ tương lai. Nhưng nghiệp vụ quyền chọn ưu thế hơn hẳn bởi lẽ: nếu dùng các nghiệp vụ phái sinh khác, DN A sẽ bắt buộc phải thực hiện hợp đồng cho dù 3 tháng nữa tỷ giá giao ngay trên thị trường là bao nhiêu. Và nếu tỷ giá trên thị trường thấp hơn tỷ giá dự tính thì có thể mất đi một khoản lợi tương đối lớn. Giả sử cũng ở ví dụ trên, sau ba tháng tỷ giá trên thị trường giao ngay giảm xuống còn 1USD = 110.00JPY. Nếu DN A dùng một công cụ phái sinh khác Option thì DN A bắt buộc phải mua 100,000 USD với tỷ giá 111.50, như vậy DN A sẽ chịu lỗ một khoản là:  $(111.50 - 110) * 100,000 = 150,000$  JPY. Còn nếu DN A đã ký hợp đồng quyền chọn thì doanh nghiệp chỉ bị lỗ đúng bằng phí quyền chọn là:  $0.5\% * 111.50 * 100,000 = 55,750$  JPY.

▪ **Quyền chọn là hình thức kinh doanh hấp dẫn:**

*Đối với người mua quyền chọn:* Bên cạnh vai trò là một công cụ phòng ngừa rủi ro rất linh hoạt, quyền chọn còn là hình thức đầu tư hấp dẫn. Hay nói cách khác, những nhà đầu tư rất thích loại hình đầu tư này vì nó cho phép họ kiếm lợi nhuận chắc chắn với số vốn đầu tư ngay từ thời điểm ban đầu ít hơn so với loại hình khác.

*Đối với người bán quyền chọn:* Giao dịch quyền chọn có thể được sử dụng để tạo ra một khoản thu nhập nếu người bán quyền chọn có thể dự đoán một cách chính xác tỷ giá trong tương lai. Khi đó, người bán có 2 cách kiếm lời:

- Bán quyền chọn mua có bảo đảm: Khi người bán sở hữu ngoại tệ và tin tưởng tỷ giá trong tương lai chắc chắn sẽ thấp hơn tỷ giá quyền chọn và do đó người nắm giữ quyền sẽ không thực hiện hợp đồng, vì vậy người bán có thể bán quyền chọn mua với hy vọng sẽ thu được phí.

- Bán quyền chọn mua không bảo đảm: Người bán không sở hữu ngoại tệ và tin tưởng tỷ giá tương lai thấp hơn tỷ giá quyền chọn. Nếu tại thời điểm đáo hạn tỷ giá giao ngay thấp hơn tỷ giá quyền chọn, người bán sẽ thu được lợi nhuận thông qua phí mà không hề phải bỏ vốn đầu tư.

❖ Lợi ích của doanh nghiệp khi sử dụng nghiệp vụ quyền chọn tiền tệ

Nghiệp vụ quyền chọn tiền tệ là một trong những nghiệp vụ phái sinh, được phát triển trong quan hệ mua bán ngoại tệ giữa các ngân hàng thương mại và các doanh nghiệp. Đây là nghiệp vụ mang lại lợi ích cao cho các doanh nghiệp khi thực hiện. So với các nghiệp vụ mua bán ngoại tệ khác như: kỳ hạn, hoán đổi và tương lai thì nghiệp vụ quyền chọn là công cụ phòng chống rủi ro tỷ giá khá hữu hiệu rất được ưa chuộng và sử dụng phổ biến trên thị trường ngoại hối quốc tế.

Dựa vào những đặc điểm của nghiệp vụ quyền chọn nêu ở trên ta thấy: Người mua hợp đồng quyền chọn sau khi thoả thuận với ngân hàng và trả một mức phí nhất định, sẽ có quyền mua hay bán ngoại tệ ở mức tỷ giá đã thoả thuận. Tuy nhiên, nếu tỷ giá thực tế ở ngày đáo hạn hợp đồng diễn biến có lợi cho người mua hợp đồng thì họ không có nghĩa vụ phải thực hiện việc mua hay bán đã cam kết đó, nghĩa là họ có quyền không thực hiện hợp đồng quyền chọn này. Trong khi đó với giao dịch kỳ hạn hoặc hoán đổi khi đến hạn hợp đồng các bên tham gia hợp đồng phải giao dịch, thanh toán với nhau không có bất cứ sự lựa chọn nào ngoài việc tiến

hành thanh toán hợp đồng khi đáo hạn, kể cả trong những trường hợp tỷ giá thực tế có diễn biến bất lợi.

Với những đặc trưng của giao dịch quyền chọn đã cho thấy, khi thực hiện nghiệp vụ này nó đem lại lợi ích kinh tế rất lớn cho những doanh nghiệp xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp có nhu cầu về mua và bán ngoại tệ nhờ khả năng phòng ngừa rủi ro hối đoái, bảo hiểm tỷ giá cho đồng vốn của mình và tối đa hoá lợi ích mà nghiệp vụ này mang lại.

Mặt khác, khi tham gia thực hiện quyền chọn tiền tệ, không chỉ đem lại về mặt lợi ích do hạn chế rủi ro tỷ giá, biến động của ngoại tệ, còn cho phép các doanh nghiệp chủ động trong kế hoạch sử dụng ngoại tệ, chủ động trong hoạt động kinh doanh. Đây là yếu tố lợi thế mà bất kỳ doanh nghiệp nào trong cơ chế thị trường cũng cần phải khai thác.

❖ Những rủi ro đối với nghiệp vụ quyền chọn

▪ *Những rủi ro đối với người mua quyền chọn:* Người mua quyền chọn sẽ phải đối mặt với rủi ro bị mất toàn bộ hay một phần khoản tiền đã chi phí để mua quyền chọn. Nếu người nắm giữ hợp đồng quyền chọn không bán lại quyền của mình trên thị trường thứ cấp và cũng không thực hiện nó trước khi đến hạn, anh ta sẽ mất toàn bộ số tiền chi phí mua quyền chọn.

▪ *Những rủi ro đối với người bán quyền chọn:* Người bán bắt buộc phải thực hiện hợp đồng vào bất kì thời điểm nào trong thời hạn hợp đồng mà người mua yêu cầu. Đồng thời họ luôn chịu rủi ro mất đi cơ hội kiếm lời khi tỷ giá giao ngay vào thời điểm hợp đồng đáo hạn tăng cao hơn tỷ giá thực hiện đối với bán quyền chọn

bán, cũng như phải chịu rủi ro lỗ vì bán ngoại tệ dưới giá thị trường khi bán hợp đồng quyền chọn mua

▪ *Những rủi ro khác:* Sự dự tính về tỷ giá tương lai khó chính xác bởi lẽ tỷ giá chịu sự tác động từ các yếu tố kinh tế, chính trị và những hoạt động của Chính phủ ở cả hai nước. Do đó, sự biến động giá cả có thể rất lớn dẫn đến khả năng sinh lợi cũng như độ rủi ro của những người nắm giữ hợp đồng là rất cao.

*Mặt khác,* thị trường ngoại hối là thị trường toàn cầu với các múi giờ khác nhau. Chính vì vậy, giờ của hợp đồng quyền chọn có thể không phù hợp với giờ của đồng tiền được xác định trong hợp đồng. Trong một chừng mực nào đó, thị trường quyền chọn đã đóng cửa, trong khi đó thị trường ngoại hối vẫn đang làm việc, sự biến động của tỷ giá và các mức lãi suất có liên quan không được phản ánh ngay lập tức trên thị trường quyền chọn. Điều này có thể gây tổn thất cho những người nắm giữ hợp đồng.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã đi vào tìm hiểu khái quát về thị trường ngoại hối và các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh, phân tích những ưu, nhược điểm của các công cụ ngoại hối phái sinh và các nghiệp vụ này đóng vai trò như thế nào đối với sự phát triển của nền kinh tế. Từ đó có cơ sở để đưa ra những nhận xét đánh giá chung về tình hình sử dụng các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh trong thời gian qua.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TRIỂN KHAI NGHIỆP VỤ NGOẠI HỐI PHÁI SINH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

### **2.1 Giới thiệu khái quát về Ngân hàng Công thương Việt Nam**

#### ***2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng Công Thương Việt Nam***

Từ năm 1988 trở về trước hệ thống Ngân hàng Việt nam vẫn là hệ thống Ngân hàng một cấp, sản phẩm của nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung.

Bắt đầu từ năm 1988 trở đi, Việt nam đã tiến hành những bước khởi đầu nhằm đổi mới hệ thống tài chính – tiền tệ qua việc chuyển hoạt động Ngân hàng sang hạch toán kinh doanh và hình thành hệ thống Ngân hàng hai cấp, sản phẩm của nền kinh tế thị trường. Ngân hàng nhà nước chủ yếu thực hiện chức năng quản lý Nhà nước trên lĩnh vực tiền tệ – tín dụng và Ngân hàng, giám sát và điều tiết hệ thống Ngân hàng. Còn NHTM và các tổ chức tín dụng thực hiện chức năng kinh doanh tiền tệ, kể cả việc huy động và phân bổ trực tiếp nguồn vốn.

Việc phân chia này bắt đầu từ khi có nghị quyết 3 – khóa VI của ban chấp hành Trung ương Đảng và từ khi Hội đồng bộ trưởng (HĐBT) (nay là Chính Phủ) ban hành Nghị định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988 – v/v thành lập các Ngân hàng chuyên doanh.

Ngày 1/7/1988 Ngân hàng công thương Việt Nam (Incombank) ra đời và đi vào hoạt động, trên cơ sở Vụ tín dụng công nghiệp và Vụ tín dụng thương nghiệp của Ngân hàng nhà nước, cùng với các phòng tín dụng công nghiệp, thương nghiệp của chi nhánh Ngân hàng nhà nước địa phương, đánh dấu một bước ngoặt lớn trong sự nghiệp đổi mới và phát triển của hệ thống Ngân hàng Việt nam.

Sau khi hai pháp lệnh Ngân hàng có hiệu lực thi hành (tháng 10/1990), và theo quyết định 402/CT ngày 14/11/1990 của chủ tịch HĐBT, cùng với quyết định số 285/QĐ – NH5 của thống đốc Ngân hàng nhà nước Việt nam, Ngân hàng Công thương Việt Nam mới thực sự trở thành một NHTM có chức năng kinh doanh tiền tệ.

Từ tháng 1/1991 đến tháng 9/1996: mô hình tổ chức kinh doanh được định rõ: NHCT VN là một pháp nhân thuộc sở hữu Nhà nước, thực hiện hạch toán kế toán độc lập, có các chi nhánh là các đơn vị thành viên trực thuộc.

Từ tháng 9/1996 đến nay: Theo mô hình tổng công ty Nhà nước, NHCT VN được quản lý bởi Hội đồng quản trị, điều hành bởi Tổng giám đốc, có các chi nhánh là các đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc (chi nhánh cấp I) và các chi nhánh trực thuộc (chi nhánh cấp II). Hiện nay, vốn điều lệ của NHCT VN là 2.100 tỷ đồng.

Là một trong bốn Ngân hàng thương mại nhà nước lớn nhất tại Việt Nam, Incombank có tổng tài sản chiếm hơn 25% thị phần trong toàn bộ hệ thống ngân hàng Việt Nam. Nguồn vốn của Incombank luôn tăng trưởng qua các năm, tăng mạnh kể từ năm 1996, đạt bình quân hơn 20%/1năm, đặc biệt có năm tăng 35% so với năm trước.

Ngân hàng công thương Việt nam, khi mới thành lập ngoài trụ sở chính chỉ có 32 chi nhánh tại các tỉnh và thành phố. Đến nay, NHCT VN có hệ thống mạng lưới kinh doanh rộng khắp, với trụ sở chính đặt tại Hà Nội, Văn phòng đại diện tại Thành phố HCM, 2 sở giao dịch, 134 chi nhánh, 140 phòng giao dịch và hơn 500 điểm giao dịch, quỹ tiết kiệm tại các tỉnh, Thành phố trên toàn quốc.



Có 03 Công ty hạch toán độc lập là Công ty Cho thuê Tài chính, Công ty TNHH Chứng khoán, Công ty Quản lý Nợ và Khai thác Tài sản và 02 đơn vị sự nghiệp là Trung tâm Công nghệ Thông tin và Trung tâm Đào tạo.

*Là thành viên sáng lập của các Tổ chức Tài chính Tín dụng:*

- Sài Gòn Công thương Ngân hàng
- Indovinabank (Ngân hàng liên doanh đầu tiên tại Việt Nam)
- Công ty cho thuê Tài chính quốc tế - VILC (Công ty cho thuê Tài chính quốc tế đầu tiên tại Việt Nam)
- Công ty Liên doanh Bảo hiểm Châu Á - NHCT.
- Công ty chuyển mạch Tài chính Quốc gia Việt Nam

*Là thành viên chính thức của:*

- Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (VNBA)
- Hiệp hội các ngân hàng Châu Á (AABA)
- Hiệp hội Tài chính viễn thông Liên ngân hàng (SWIFT)
- Tổ chức Phát hành và Thanh toán thẻ VISA, MASTER quốc tế.
- Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI)
- Hiệp hội các Định chế tài chính cho vay Doanh nghiệp vừa và nhỏ APEC
- Hiệp hội các Doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam

Đã ký 8 Hiệp định Tín dụng khung với các quốc gia Bỉ, Đức, Hàn quốc, Thụy Sĩ và có quan hệ đại lý với 776 ngân hàng lớn của 60 quốc gia trên khắp các châu lục.

NHCT VN cung cấp các dịch vụ: Mở tài khoản thanh toán và nhận tiền gửi, đầu tư cho vay và bảo lãnh, tài trợ thương mại, chuyển tiền, phát hành và thanh toán thẻ, séc du lịch, kinh doanh ngoại hối, kinh doanh chứng khoán, bảo hiểm và cho thuê tài chính,.....

Là một trong những NHTM đi đầu trong việc cải tiến công nghệ ngân hàng và hiện đại hoá ngân hàng ở Việt Nam. Chủ trì tiểu dự án “Thanh toán điện tử trong thương mại điện tử” thuộc dự án quốc gia về xây dựng khung chính sách phát triển thương mại điện tử của Chính phủ Việt Nam.

### ***2.1.2 Tình hình kinh doanh của Ngân hàng Công Thương Việt Nam***

Cùng với những tín hiệu khởi sắc của nền kinh tế Việt Nam trong thời kỳ đổi mới, hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Công thương Việt Nam đã có những bước phát triển khả quan, đã thực hiện đạt và vượt các chỉ tiêu kế hoạch về tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận, trích lập dự phòng rủi ro. 15 năm xây dựng và trưởng thành, NHCT Việt Nam đã vượt qua nhiều khó khăn, thử thách, đi tiên phong trong cơ chế thị trường, phục vụ và góp phần tích cực thực hiện đường lối, chính sách đổi mới của Đảng và Nhà nước; không ngừng phấn đấu vươn lên, khẳng định được vị trí là một trong những NHTM hàng đầu ở Việt Nam, có bước phát triển và tăng trưởng nhanh, đạt được nhiều thành tựu to lớn trên mọi mặt hoạt động kinh doanh-dịch vụ ngân hàng; phát triển đồng đều cả kinh doanh đối nội và kinh doanh

đối ngoại, công nghệ ngân hàng tiên tiến, có uy tín với khách hàng trong nước và quốc tế.

Thực hiện chiến lược phát triển kinh tế xã hội, phát triển đất nước đến năm 2010, chủ trương tiếp tục đổi mới hoàn thiện hệ thống tài chính-ngân hàng và đề án cơ cấu lại NHCT Việt Nam giai đoạn 2001 và 2010. Mục tiêu phát triển của NHCT Việt Nam đến năm 2010 là:

“Xây dựng NHCT Việt Nam thành một Ngân hàng thương mại chủ lực và hiện đại của Nhà nước, hoạt động kinh doanh có hiệu quả, tài chính lành mạnh, có kỹ thuật công nghệ cao, kinh doanh đa năng, chiếm thị phần lớn ở Việt Nam”.

❖ Kết quả hoạt động kinh doanh của NHCT VN

Theo báo cáo của NHCT VN, đến 31/12/2006, tổng tài sản đạt 138.264 tỷ đồng, tăng 18.8%, chiếm 12% tổng tài sản ngành Ngân hàng. Tổng nguồn vốn huy động đạt 123.966 tỷ đồng, tăng 16.9% so với năm 2005, chiếm 13.5% thị phần ngành Ngân hàng. Tổng cho vay và đầu tư đạt 125.170 tỷ đồng, tăng 21%. Tín dụng đối với nền kinh tế đạt trên 80.801 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 8.4%, tốc độ tăng trưởng tín dụng phù hợp với khả năng kiểm soát của NHCT VN. Thanh toán xuất nhập khẩu tăng 11%. Lợi nhuận trước thuế và sau khi đã trích lập dự phòng rủi ro đạt 785 tỷ VND, tăng 46%.

Trên đây là những kết quả đáng khích lệ thể hiện sự nỗ lực rất lớn, đánh dấu sự thành công và những bước tiến mới của NHCT VN khi bước vào giai đoạn hội nhập.

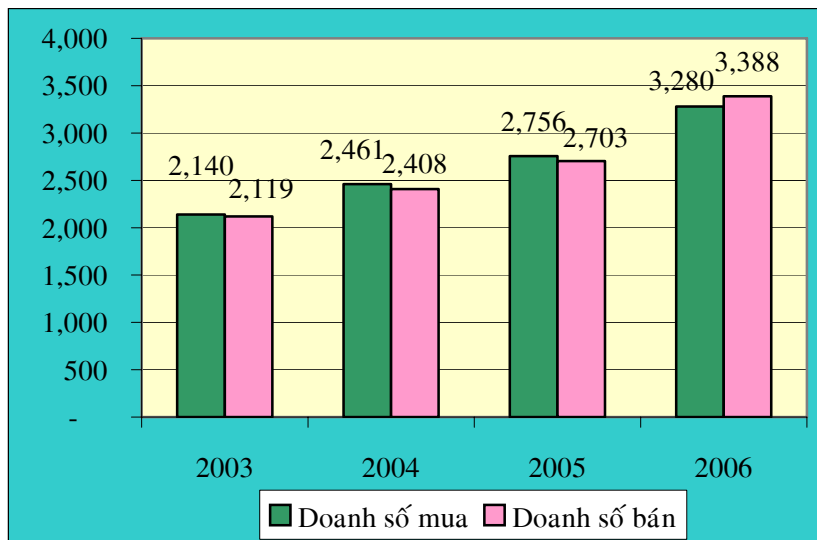
- ❖ Kết quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng Công Thương Việt Nam trong những năm qua

**Bảng 2.1: Doanh số mua bán ngoại tệ của NHCT VN từ 2003-2006**

*Đơn vị tính: triệu USD*

Chỉ tiêu	Doanh số mua				Doanh số bán			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Nghiệp vụ giao ngay	2,000	2,300	2,600	3,100	1,980	2,250	2,550	3,200
Nghiệp vụ kỳ hạn	100	115	104	118	99	113	102	124
Nghiệp vụ hoán đổi	40	46	52	62	40	45	51	64
<b>Tổng cộng</b>	<b>2,140</b>	<b>2,461</b>	<b>2,756</b>	<b>3,280</b>	<b>2,119</b>	<b>2,408</b>	<b>2,703</b>	<b>3,388</b>

*(Nguồn: NHCT VN)*



**Biểu đồ 2.1: Doanh số mua bán ngoại tệ của NHCT VN**

## **2.2 Thực trạng sử dụng nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại Ngân Hàng Công Thương Việt Nam**

### **2.2.1 Cơ sở pháp lý để thực hiện nghiệp vụ ngoại hối phái sinh**

Từ năm 1998 trở về trước do thực hiện cơ chế độc quyền về ngoại thương và ngoại hối, Thị trường ngoại hối Việt Nam chỉ hình thành ở mức sơ khai với chức năng cơ bản là mua, bán ngoại tệ giao ngay nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán cho các doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu.

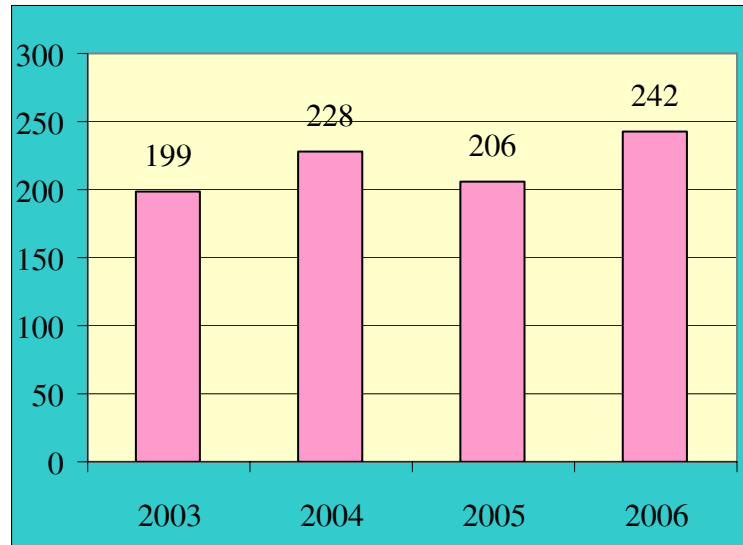
Từ khi có quyết định số 17/1998/QĐ-NHNN7 của Thống đốc NHNN, tiếp đến là Nghị định 63 của Chính phủ về quản lý ngoại hối được ban hành, thị trường ngoại hối của Việt Nam mới thực sự được khởi sắc. Sau Nghị định 63, NHNN tiếp tục ban hành các thông tư để hướng dẫn, cụ thể hóa các quy định trong nghị định 63 một cách rõ ràng và có chiều hướng mở cửa hơn.

Trong thời gian qua, để thực hiện hoạt động ngoại hối phái sinh, các NHTM nói chung và NHCT VN nói riêng còn chịu sự chi phối bởi một số văn bản chủ yếu về quản lý ngoại hối của NHNN sau đây:

- Thông tư 01/1999/TT-NHNN7 ngày 16/4/1999 của Thống đốc NHNN về hướng dẫn thi hành nghị định số 63.
- Quyết định 679/2002/QĐ-NHNN ngày 01/07/2002 của Thống đốc NHNN về một số qui định liên quan đến giao dịch ngoại tệ của các TCTD được phép kinh doanh ngoại tệ.
- Quyết định 648/2004/QĐ-NHNN ngày 28/05/2004 của Thống đốc NHNN về sửa đổi QĐ 679/2002/QĐ-NHNN

## 2.2.2 Tình hình sử dụng nghiệp vụ phái sinh trong những năm qua

### 2.2.2.1 Nghiệp vụ kỳ hạn



**Biểu đồ 2.2: Doanh số ngoại tệ kỳ hạn của NHCT VN từ 2003-2006**

Hiện nay, trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ, cùng với nghiệp vụ giao ngay, NHCT VN đang sử dụng hai loại nghiệp vụ ngoại hối phái sinh để bảo hiểm rủi ro tỷ giá cho khách hàng và cho chính ngân hàng đó là nghiệp vụ kỳ hạn và nghiệp vụ hoán đổi.

Giai đoạn từ năm 2004-2006 doanh số mua bán ngoại tệ của hệ thống NHCT VN nhìn chung có xu hướng tăng lên là nhờ vào quyết định số 648/2004/QĐ-NHNN ngày 28/05/2004 của Thống đốc NHNN được ban hành, Quyết định này đã có được những bước tiến bộ đáng kể sau:

- Theo quyết định mới này, giới hạn về thời hạn giao dịch kỳ hạn đã được dỡ bỏ đối với các giao dịch giữa các loại ngoại tệ với nhau và cho phép thực hiện theo thông lệ quốc tế, đồng thời mở rộng kỳ hạn từ mức 7 ngày đến 180 ngày

như trước đây sang mức 3 ngày đến 365 ngày đối với các giao dịch giữa đồng Việt Nam và các loại ngoại tệ nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của doanh nghiệp và ngân hàng, khuyến khích thị trường ngoại hối phát triển.

- Việc xác định mức tỷ giá giao dịch kỳ hạn, hoán đổi giữa đồng Việt Nam với các ngoại tệ khác không phải là USD và giữa các loại ngoại tệ với nhau được giám đốc các NHTM quyết định trên cơ sở thoả thuận với khách hàng theo thông lệ quốc tế nhằm tạo sự chủ động cho khách hàng và ngân hàng.
- Điểm nổi bật trong quyết định này là thay đổi cơ bản về cách thức quản lý mức tỷ giá trong các giao dịch kỳ hạn giữa USD với VND. Theo đó, tỷ giá kỳ hạn giữa USD và VND không còn bị khống chế bằng việc quy định mức trần áp dụng cho từng kỳ hạn trên cơ sở tỷ lệ phần trăm gia tăng so với trần tỷ giá giao ngay theo tính toán chủ quan của NHNN trong từng thời kỳ như trước đây mà cho phép NHTM và doanh nghiệp tự do xác định và thoả thuận trong phạm vi mức tỷ giá kỳ hạn được tính theo thông lệ quốc tế, trên cơ sở chênh lệch lãi suất hiện hành của hai đồng tiền VND và USD. Hai mức lãi suất hiện hành được lựa chọn ở đây là: mức lãi suất cơ bản bình quân năm của VND do NHNN công bố và lãi suất mục tiêu năm do Cục dự trữ liên bang Mỹ công bố, với cách tính lãi suất này tạo thuận lợi cho công tác quản lý và thanh tra, giám sát, đồng thời cũng dễ áp dụng tính toán, thống nhất cho các ngân hàng.
- Như vậy, sự ra đời của quyết định này đã giúp chuyển đổi cơ bản về cách thức quản lý các giao dịch kỳ hạn, đã phần nào có tác dụng to lớn đối với hoạt động kỳ hạn, giúp đảm bảo quyền lợi và lợi ích của cả ngân hàng và khách hàng, giúp các NHTM có thể linh hoạt, chủ động trước những rủi ro của thị trường

khi có sự thay đổi đột ngột về tỷ giá, lãi suất, giúp hạn chế mức lỗ của ngân hàng và khách hàng trong giao dịch kỳ hạn, đặc biệt tạo thói quen cho việc sử dụng giao dịch kỳ hạn để bảo hiểm rủi ro tỷ giá hối đoái.

Mặc dù khung pháp lý đã được sửa đổi nới lỏng thông thoáng hơn trước đây, song trên thị trường ngoại hối nói chung và tại NHCT VN nói riêng, giao dịch giao ngay vẫn là chủ yếu. Tại NHCT VN, tỷ lệ doanh số giao dịch kỳ hạn trên tổng doanh số kinh doanh ngoại tệ tuy có tăng nhưng khoảng chênh lệch giữa giao dịch giao ngay và giao dịch kỳ hạn vẫn lớn, giao dịch giao ngay chiếm 93%, còn giao dịch kỳ hạn chiếm tỷ trọng rất nhỏ chỉ chiếm khoảng 4%-5% trong tổng doanh số mua bán ngoại tệ. Doanh số giao dịch kỳ hạn vẫn còn rất khiêm tốn cho thấy sự sơ khai về mặt nghiệp vụ của hoạt động kinh doanh ngoại hối tại NHCT VN. Hoạt động bảo hiểm rủi ro tỷ giá bằng giao dịch ngoại hối phái sinh tại NHCT VN vẫn còn yếu.

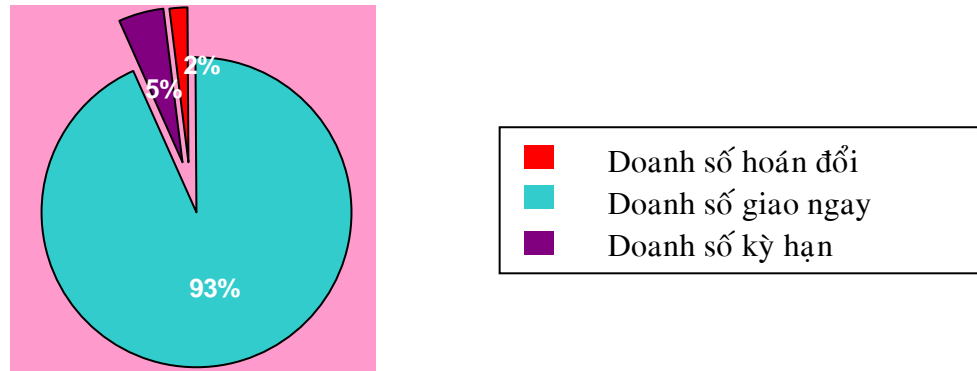
**Bảng 2.2: Cơ cấu doanh số mua bán ngoại tệ của NHCT VN từ 2003-2006**

*Đơn vị tính: triệu USD*

Chỉ tiêu	2003		2004		2005		2006	
	Số thực hiện	Tỷ trọng	Số thực hiện	Tỷ trọng	Số thực hiện	Tỷ trọng	Số thực hiện	Tỷ trọng
DS ngoại tệ giao ngay	3,980	94.3%	4,550	94%	5,150	95%	6,300	96%
DS ngoại tệ kỳ hạn	199	4.7%	228	5%	206	4%	242	4%
DS ngoại tệ hoán đổi	80	1.9%	91	2%	103	2%	126	2%
<b>Tổng cộng</b>	<b>4,219</b>	<b>100</b>	<b>4,824</b>	<b>100</b>	<b>5,408</b>	<b>100</b>	<b>6,551</b>	<b>100</b>

*(Nguồn: NHCT VN)*





**Biểu đồ 2.3: Cơ cấu doanh số các nghiệp vụ ngoại hối**

Kỳ hạn giao dịch chủ yếu là ngắn ngày, điều này không có nghĩa là doanh nghiệp không có nhu cầu bảo hiểm rủi ro tỷ giá cho các khoản thanh toán ngoại thương cũng như vay trả nợ dài một năm. Nhưng khi đã có sự giới hạn về kỳ hạn hợp đồng thì những trở ngại của nó gây ra cũng đáng kể. Những khoản cần bảo hiểm rủi ro tỷ giá bằng các kỳ hạn dài thường rất tốn kém do quy mô của nó thường lớn mà kỳ hạn dài lại hàm chứa rủi ro nhiều. Các doanh nghiệp lại không thể hoạch định rõ ràng và cụ thể chính xác cho các khoản bảo hiểm dài ngày bằng ngắn ngày. Cho nên khi thời hạn thanh toán của hợp đồng thương mại không khớp với kỳ hạn hợp đồng mua bán ngoại tệ kỳ hạn thì doanh nghiệp hoặc lại phải bỏ ra thêm một khoản phí nữa để rút ngắn hay kéo dài trạng thái ngoại hối, trạng thái luồng tiền từ đó chi phí sẽ đẩy lên rất cao.

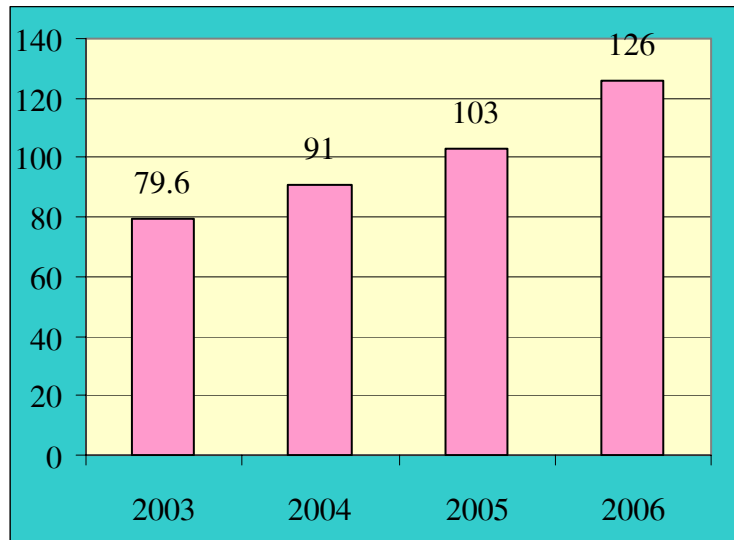
Ngoài ra, nếu vi phạm thời hạn thanh toán hợp đồng kỳ hạn thì sẽ phải chịu một khoản phạt như sau:

- Đối với ngoại tệ, lãi suất phạt sẽ bằng  $150\% \times \text{SIBOR 3 tháng của USD}$  vào ngày giá trị của hợp đồng tính trên số ngày chậm trả .

- Đối với đồng Việt Nam, lãi suất phạt sẽ bằng  $150\% \times 0.85\%$ /tháng tính trên số ngày chậm trả.

Hoặc nếu không thực hiện hợp đồng thì sẽ phải chịu một khoản phạt bằng 0.1% giá trị hợp đồng

#### 2.2.2.2 *Nghiệp vụ hoán đổi*



**Biểu đồ 2.4: Doanh số ngoại tệ hoán đổi của NHCT VN từ 2003-2006**

Nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ được đưa vào sử dụng trên thị trường ngoại hối Việt Nam như một công cụ bảo hiểm rủi ro tỷ giá cùng với sự ra đời của giao dịch kỳ hạn từ năm 1998. Xét về mặt lý thuyết, nghiệp vụ hoán đổi được đánh giá là một công cụ bảo hiểm rủi ro tỷ giá hữu hiệu vì nó giúp tránh được các biến động rủi ro tỷ giá và giúp bảo toàn trạng thái ngoại tệ ròng rất tốt. Tuy nhiên, ở Việt Nam giao dịch hoán đổi rất ít được các ngân hàng và các doanh nghiệp sử dụng mà nó chủ yếu được NHNN sử dụng với các NHTM hay các NHTM sử dụng trên thị trường liên ngân hàng trong trường hợp bù đắp vốn khả dụng VNĐ tạm thời thiếu.

Tại NHCT VN, cũng như giao dịch kỳ hạn, giao dịch hoán đổi chiếm tỷ trọng rất nhỏ chỉ chiếm khoảng 2%-3% trong tổng doanh số mua bán ngoại tệ. Giao dịch hoán đổi chủ yếu được thực hiện giữa Hội sở chính với các chi nhánh trong cùng hệ thống. Hiện tại, Hội sở chính NHCT VN chỉ cho phép các chi nhánh trong hệ thống được phép thực hiện giao dịch hối đoái hoán đổi với Hội sở chính NHCT và các tổ chức kinh tế, không được thực hiện giao dịch hối đoái hoán đổi với các tổ chức khác và cá nhân.

Thực trạng việc áp dụng nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ ở NHCT VN như sau:

- Là một giao dịch hối đoái kép nên doanh số giao dịch hoán đổi thường không được tách bạch thống kê rõ ràng mà được tính gộp vào doanh số giao dịch giao ngay và doanh số giao dịch kỳ hạn nên giao dịch hoán đổi ngày càng mờ nhạt hơn.
- Tỷ giá trong giao dịch hoán đổi là tỷ giá do NHCT VN yết giá hoặc do NHCT VN và đối tác tham gia giao dịch tự thỏa thuận với nhau tại thời điểm ký kết hợp đồng.
- Về thanh toán: trường hợp giao dịch hoán đổi gồm một giao dịch giao ngay và một giao dịch kỳ hạn thì việc thanh toán dựa trên nguyên tắc đã quy định đối với giao dịch giao ngay và giao dịch kỳ hạn. Nếu gồm hai giao dịch kỳ hạn thì việc thanh toán dựa trên nguyên tắc đã quy định đối với giao dịch kỳ hạn.
- Để đảm bảo cho các hợp đồng giao dịch hối đoái hoán đổi giám đốc chi nhánh ngân hàng có quyền yêu cầu đối tác giao dịch của mình đặt cọc. Mức đặt cọc do giám đốc quyết định cụ thể. Lãi cho số tiền đặt cọc thường được trả theo mức lãi suất tiền gửi tương ứng phù hợp với kỳ hạn giữ tiền đặt cọc. Toàn bộ

tiền đặt cọc và tiền lãi của khoản tiền đặt cọc chỉ được hoàn trả lại khi đối tác thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình.

### *2.2.2.3 Nghiệp vụ quyền chọn*

NHCT VN được NHNN cho phép thực hiện nghiệp vụ quyền chọn theo công văn số 1452/2004/QĐ-NHNN ngày 10/11/2004. Tuy nhiên, vì nhiều lí do khác nhau mà hiện nay NHCT VN vẫn chưa áp dụng nghiệp vụ này vào thực tế.

Nghiệp vụ quyền chọn về ngoại tệ là một nghiệp vụ đã xuất hiện từ rất lâu ở thế kỷ thứ 19, và là một công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá hữu hiệu và được sử dụng rất phổ biến với các ngân hàng quốc tế. Ở Việt Nam, Option là một công cụ bảo hiểm rủi ro tỷ giá mới được vận hành, rất mới mẻ đối với cả các ngân hàng và các doanh nghiệp Việt Nam

Với nghiệp vụ Option các doanh nghiệp được cung cấp dịch vụ bảo hiểm tỷ giá hối đoái, mang lại cho họ những tiện ích như: tự định ra tỷ giá mua bán ngoại tệ theo ý muốn, bảo hiểm đồng vốn khỏi sự biến động của tỷ giá, hưởng lợi từ tỷ giá biến động trên thị trường. Là người mua quyền chọn, các doanh nghiệp có quyền mua hoặc bán hoặc không mua hay không bán ngoại tệ với tỷ giá đã thoả thuận. Như vậy, với nghiệp vụ này doanh nghiệp có thể hưởng lợi ích vô hạn từ một chi phí hữu hạn. Thế nhưng từ khi các NHTM được phép thực hiện nghiệp vụ quyền chọn ngoại tệ đến nay mặc dù phía ngân hàng đã có sự chuẩn bị để cung cấp nghiệp vụ Option cho khách hàng nhưng vẫn rất ít khách hàng tham gia giao dịch. Các doanh nghiệp vẫn thờ ơ với công cụ bảo hiểm rủi ro tỷ giá này, thêm vào đó, hiện nay NHCT VN còn đang giới hạn các chi nhánh trong hệ thống chỉ được phép

bán quyền lựa chọn mà không được mua quyền lựa chọn. Điều này làm cho giao dịch quyền chọn tại NHCT VN chỉ mới nằm trên lý thuyết chứ chưa đi vào thực tế.

## 2.3 Đánh giá chung

### 2.3.1 Những kết quả đạt được

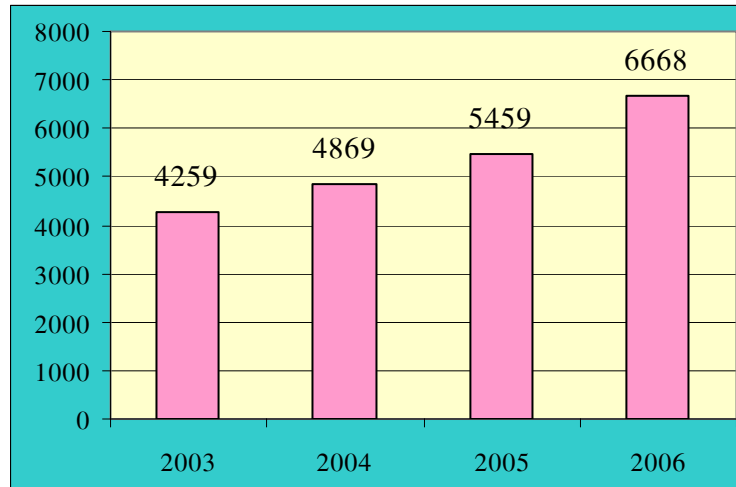
Trong thời gian qua, hoạt động Kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng Công thương Việt Nam đã không ngừng phát triển, mở rộng đồng thời cả ở thị trường trong nước và thị trường quốc tế, góp phần tích cực nâng cao hiệu quả kinh doanh, từng bước đa dạng hoá các nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng của NHCT VN

**Bảng 2.3: Tốc độ tăng trưởng kinh doanh ngoại tệ của NHCT VN 2003-2006**

*Đơn vị tính: triệu USD*

Chỉ tiêu	2003	2004		2005		2006	
	Số thực hiện	Số thực hiện	tăng/giảm so với 2003	Số thực hiện	tăng/giảm so với 2003	Số thực hiện	tăng/giảm so với 2003
DS ngoại tệ giao ngay	3,980	4550	14.3%	5,150	13.2%	6,300	22.3%
DS ngoại tệ kỳ hạn	199	228	14.6%	206	-9.6%	242	17.5%
DS hoán đổi	80	91	13.8%	103	13.2%	126	22.3%
<b>Tổng cộng</b>	<b>4,259</b>	<b>4,869</b>	<b>14.3%</b>	<b>5,459</b>	<b>12.1%</b>	<b>6,668</b>	<b>21.2%</b>

*(Nguồn: NHCT VN)*



**Biểu đồ 2.5: Tăng trưởng kinh doanh ngoại tệ của NHCTVN từ 2003-2006**

Trong thời gian từ năm 2003 – 2006, doanh số mua bán ngoại tệ của các chi nhánh trong toàn hệ thống NHCT VN tăng trưởng đều qua từng năm, trung bình từ 10-20%/năm. Cụ thể:

- Năm 2004 doanh số kinh doanh ngoại tệ tăng 14.3% so với năm 2003, trong đó: doanh số giao ngay tăng 14.3%, doanh số kỳ hạn tăng 14.6% và doanh số hoán đổi tăng 13.8%
- Năm 2005 doanh số kinh doanh ngoại tệ tăng 12.1% so với năm 2004, trong đó: doanh số giao ngay tăng 13.2%, doanh số kỳ hạn giảm 9.6% và doanh số hoán đổi tăng 13.2%
- Năm 2006 doanh số kinh doanh ngoại tệ tăng 21.2% so với năm 2005, trong đó: doanh số giao ngay tăng 22.3%, doanh số kỳ hạn tăng 17.5% và doanh số hoán đổi tăng 22.3%

Với tình hình triển khai nghiệp vụ ngoại hối phát sinh ở NHCT VN trong thời gian qua có thể tổng kết được một số thành tựu sau:

- Nhận thức về các công cụ phái sinh và sự vận dụng chúng vào trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ ngày càng phổ biến và hiệu quả. Bằng việc đưa các công cụ ngoại hối phái sinh như: hoán đổi, kỳ hạn vào giao dịch trên thị trường ngoại hối, bước đầu NHCT VN đã tạo được nhận thức cho khách hàng trong việc vận dụng chúng vào để phục vụ cho hoạt động kinh doanh hạn chế rủi ro do biến động tỷ giá.
- Cung ứng thêm các công cụ tài chính, góp phần làm phong phú và đa dạng sản phẩm dịch vụ của NHCT VN trên thị trường ngoại hối. NHCT VN giờ đây không chỉ tập trung vào những sản phẩm kinh doanh ngân hàng truyền thống mà còn hướng tới nghiên cứu triển khai các sản phẩm phái sinh hiện đại.
- Các sản phẩm phái sinh đã tạo ra thêm nguồn thu nhập cho NHCT VN và cho khách hàng, tuy chưa chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nhưng cũng đã góp phần đáng kể vào hoạt động kinh doanh tại phòng kinh doanh ngoại tệ thuộc NHCT VN.

### 2.3.2 Một số hạn chế trong quá trình triển khai

Bên cạnh những kết quả đạt được, việc triển khai các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại NHCTVN còn gặp phải những mặt hạn chế như:

#### ❖ Qui mô thị trường ngoại hối nhỏ

Thị trường ngoại hối Việt Nam đang phát triển, còn rất non trẻ so với thị trường ngoại hối quốc tế. Trình độ giao dịch cũng như trình độ quản lý giao dịch còn hạn chế.

Trong số các ngân hàng hiện đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam còn nhiều ngân hàng chưa được phép kinh doanh ngoại hối nên chưa thể tham gia vào sản phẩm ngoại hối phái sinh được. Vì với số lượng thành viên tham gia quá hạn chế, NHCT VN sẽ không dễ dàng tìm kiếm được giao dịch đối ứng để phân tán rủi ro sau mỗi lần thực hiện giao dịch với khách hàng.

Qui mô hoạt động của các doanh nghiệp trong nước còn nhỏ bé, số lượng ngoại tệ trong mỗi hợp đồng giao dịch còn rất nhỏ so với thị trường ngoại hối quốc tế.

❖ Trình độ nhận thức về rủi ro của khách hàng còn thấp

Muốn triển khai một loại hình dịch vụ hay một công cụ tài chính mới vào nền kinh tế thì điều quan trọng là phải làm sao thay đổi được nhận thức của các chủ thể kinh doanh, của dân cư về loại hình, công cụ đó. Ở Việt Nam, hiện nay chưa có đủ các chương trình đào tạo cơ bản và chuyên sâu ở mọi cấp độ cho các nhà quản lý kinh tế cũng như cho sinh viên tại các trường đại học. Sự thiếu hiểu biết của đại bộ phận các nhà sản xuất, xuất nhập khẩu và thậm chí của các nhà làm luật về lợi ích của các công cụ mới này cũng là một trở ngại trong việc phát triển nghiệp vụ ngoại hối phái sinh ở Việt Nam nói chung và ở NHCT VN nói riêng.

Đa số người dân, các doanh nghiệp Việt Nam chưa hiểu biết nhiều về các công cụ bảo hiểm tỷ giá, vì vậy họ có xu hướng chỉ sử dụng một vài công cụ truyền thống để tránh phải tính toán lại hiệu quả cũng như tránh thay đổi các thủ tục thực hiện, các phương pháp hạch toán kế toán cho nghiệp vụ mới. Đa số các doanh nghiệp hiện nay chỉ mới sử dụng hợp đồng kỳ hạn để phòng chống rủi ro tỷ giá.



Đa số các công ty chưa có giám đốc tài chính để quản lý rủi ro. Vì vậy, việc thuyết phục được những nhân viên kế toán hay nhân viên kinh doanh và thậm chí cả Ban Giám Đốc sử dụng các công cụ bảo hiểm tỷ giá là cả một vấn đề lớn. Thêm vào đó, do thói quen thanh toán, tính chất vòng quay vốn và tính chịu trách nhiệm của lãnh đạo công ty, hầu hết các công ty quốc doanh vẫn thường chỉ thực hiện mua ngoại tệ khi có nhu cầu phát sinh thực sự.

Thêm một vấn đề nữa là trách nhiệm của nhà quản lý trong việc sử dụng các công cụ tài chính, nhất là trong một bộ phận lớn các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước, quyền lợi của chung chưa gắn chặt với trách nhiệm của người trực tiếp quản lý tài chính.

❖ Trình độ nguồn nhân lực

Ở một số chi nhánh của NHCT VN có thực hiện các giao dịch ngoại hối, lực lượng cán bộ làm công tác kinh doanh ngoại hối còn khiêm tốn, số lượng được đào tạo bài bản và có kinh nghiệm kinh doanh còn yếu và thiếu. Trên thực tế, một bộ phận cán bộ kinh doanh ngoại hối tại hệ thống NHCT VN còn trẻ, kinh nghiệm công tác chưa nhiều và đều được chuyển từ các phòng ban khác tới, chưa qua đào tạo chuyên nghiệp về kinh doanh ngoại hối. Đa phần còn chưa nắm vững các quy định nghiệp vụ nên khi tác nghiệp còn lúng túng, nhiều nhân viên chưa thực sự hiểu thấu đáo bản chất của các giao dịch hối đoái phái sinh, khâu phân tích tỷ giá mà đặc biệt là phân tích kỹ thuật còn rất yếu, gần như biện pháp phân tích kỹ thuật chưa được sử dụng để phân tích xu hướng của tỷ giá. Cá biệt, có cán bộ đã cố ý làm trái quy định, quy trình nghiệp vụ gây thua lỗ lớn.

Tình trạng nhân lực như vậy sẽ dẫn đến những rủi ro không tránh khỏi trong quá trình giao dịch, kinh doanh ngoại hối của ngân hàng.

### **2.3.3 Nguyên nhân của những hạn chế**

#### **2.3.3.1 Nguyên nhân khách quan**

Đa số khách hàng chưa có tâm lý quen sử dụng các công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá, kể cả công cụ đơn giản như giao dịch kỳ hạn, kiến thức về tài chính ngân hàng của người dân còn hạn hẹp. Hơn nữa tỷ giá giao ngay trên thị trường còn chịu sự điều tiết của NHNN và khá ổn định trong nhiều năm vì thế nhiều doanh nghiệp không cho rằng việc bảo hiểm rủi ro tỷ giá ở Việt Nam là cần thiết.

#### **❖ Nguyên nhân đối với nghiệp vụ kỳ hạn**

Sở dĩ giao dịch kỳ hạn tại các NHTM Việt Nam chỉ tập trung vào ngắn ngày là do qui định về cách tính điểm kỳ hạn chưa phù hợp với thị trường tài chính tiền tệ của Việt Nam. Với qui định tính tỷ giá kỳ hạn dựa theo chênh lệch lãi suất của hai đồng tiền VND và USD trong quyết định 648/2004/QĐ-NHNN năm 2004 đã không làm cho các giao dịch kỳ hạn dài ngày trở nên hấp dẫn. Với cách tính này chỉ phù hợp với những doanh nghiệp có nhu cầu giao dịch kỳ hạn ngắn ngày, còn đối với những doanh nghiệp có nhu cầu giao dịch kỳ hạn càng dài ngày thì điểm gia tăng càng cao nên không thích hợp với các doanh nghiệp này.

Ngay từ khi giao dịch kỳ hạn được đưa vào áp dụng thì NHNN chỉ quy định mức tỷ giá trần mà không qui định mức tỷ giá sàn điều này khiến cho các doanh nghiệp đều có tâm lý chung là tỷ giá có xu hướng tăng một chiều hơn là giảm. Do đó, họ có tham gia giao dịch kỳ hạn thì cũng chỉ mua kỳ hạn chứ không bán khiến

cho cơ cấu giao dịch kỳ hạn bị chênh lệch ngay từ lúc mới hình thành. Với tâm lý đó giao dịch ở các NHTM Việt Nam nói chung đã không thể hoạt động có hiệu quả và phát huy triệt để tác dụng của nó.

Thêm vào đó, thị trường kỳ hạn Việt Nam ra đời sau cuộc khủng hoảng tài chính ở Đông Nam Á, cuộc khủng hoảng này đã gây ra tâm lý lo sợ tỷ giá sẽ tăng lên trong tương lai. Vì vậy, ngay từ khi mới ra đời thì giao dịch kỳ hạn đã được các doanh nghiệp chủ yếu tham gia mua kỳ hạn của ngân hàng, còn bán kỳ hạn cho ngân hàng thì hầu như không có.

❖ Nguyên nhân đối với nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ

Nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ thường thích hợp cho các doanh nghiệp vừa có nguồn thu ngoại tệ từ nước ngoài vừa có nhu cầu thanh toán ngoại tệ với đối tác nước ngoài. Tuy nhiên, số khách hàng sử dụng đồng thời cả hai dịch vụ thanh toán xuất và nhập khẩu lại không phải là nhiều, phần lớn là xuất hoặc nhập khẩu một chiều vì vậy nên nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ ít được các doanh nghiệp quan tâm.

❖ Nguyên nhân đối với nghiệp vụ quyền chọn

Nghiệp vụ quyền chọn là một nghiệp vụ mới ở Việt Nam, về mặt kỹ thuật thì công cụ này được coi là tương đối phức tạp đối với các doanh nghiệp và cả với ngân hàng. Vì Option có rất nhiều chiến lược nên để vận dụng thành công các chiến lược đó đòi hỏi người sử dụng phải có kiến thức và sự nhạy cảm để dự đoán sự biến động tỷ giá trên thị trường cũng như đưa ra chiến lược kinh doanh quyền chọn hợp lý. Các khái niệm của Option vẫn còn xa lạ, khó hiểu đối với nhiều người, kỹ thuật nghiệp vụ mua bán Option lại phức tạp hơn nhiều so với giao dịch kỳ hạn và hoán đổi nên nghiệp vụ này nhìn từ góc độ lý thuyết đã không thuận lợi. Trong khi đó

khả năng giao dịch quyền chọn được ứng dụng nhiều hay không phụ thuộc rất nhiều vào mức độ thông hiểu của các doanh nghiệp và cả các ngân hàng.

Một nguyên nhân nữa làm cho giao dịch quyền chọn chưa thực sự nhận được hưởng ứng tích cực từ phía các doanh nghiệp là do hiện nay nhiều doanh nghiệp còn chưa biết hạch toán chi phí Option vào đâu để được công nhận là hợp lý. Đặc biệt là trong trường hợp mua quyền chọn nhưng không thực hiện quyền mà vẫn bị mất một khoản phí, trong trường hợp đó thì thực hiện trên thị trường giao ngay có lợi hơn cho doanh nghiệp.

#### *2.3.3.2 Nguyên nhân chủ quan*

Phần lớn NHCT VN hoạt động kinh doanh ngoại hối vẫn mới chỉ là bước đầu thử nghiệm, làm quen với thị trường, nhất là các công cụ ngoại hối phái sinh còn mới lạ. Chính vì vậy, không thể tránh khỏi những khó khăn trong việc thu hút khách hàng, triển khai các nghiệp vụ mới như các công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá là giao dịch kỳ hạn, giao dịch hoán đổi, giao dịch quyền chọn. Tuy gọi là hoạt động kinh doanh ngoại hối song trên thực tế gần như chỉ là mua bán phục vụ khách hàng và hạn chế lớn là chính chứ chưa thể nói là mua bán kinh doanh ngoại tệ.

Trong khi các công cụ ngoại hối phái sinh được xem là tương đối phức tạp cần phổ biến nhiều mới giúp khách hàng nắm bắt tốt thì hoạt động tuyên truyền, quảng bá giao dịch quyền chọn, giao dịch hoán đổi, giao dịch kỳ hạn của NHCT VN vẫn chưa được chú trọng phát triển. Đội ngũ tư vấn dịch vụ của ngân hàng còn nghèo nàn, chưa có chiến lược thu hút khách hàng tham gia giao dịch ngoại hối phái sinh với qui mô rộng lớn.

Do điều kiện kỹ thuật của hệ thống INCAS chưa hoàn thiện nên NHCT VN chưa triển khai được đầy đủ các loại hình sản phẩm giao dịch hối đoái phái sinh mà NHNN cho phép. Cụ thể là giao dịch quyền chọn đã được NHNN cho phép hoạt động từ ngày 10/11/2004 nhưng do hệ thống chưa hạch toán được nên nghiệp vụ này vẫn chưa được áp dụng tại NHCT VN

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

Chương 2 đã nêu rõ thực trạng việc triển khai các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại NHCT Việt Nam trong thời gian qua, qua đó nêu lên được những thuận lợi và khó khăn trong quá trình thực hiện nghiệp vụ ngoại hối phái sinh, đồng thời chỉ ra được những nguyên nhân còn tồn tại để từ đó làm cơ sở tìm ra các giải pháp khắc phục ở chương sau.

## **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM NGOẠI HỐI PHÁI SINH TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

### **3.1 Định hướng chiến lược phát triển đến năm 2010 của NHCT VN**

Để tồn tại, phát triển và hội nhập, chiến lược phát triển đến năm 2010 của NHCT VN xác định phải chủ động đẩy mạnh quá trình cải cách, tiếp tục đổi mới triệt để và toàn diện hơn nhằm đạt được các mục tiêu sau:

- Xây dựng NHCT VN trở thành một Ngân hàng hiện đại, hoạt động đa năng, phát triển bền vững, được xếp là một trong những NHTM tốt nhất Việt Nam, có thương hiệu mạnh, có năng lực tài chính lành mạnh, trình độ kỹ thuật công nghệ, nguồn nhân lực và quản trị ngân hàng đạt mức tiên tiến.
- Nâng cao năng lực quản trị kinh doanh, hiệu quả và năng lực cạnh tranh, điều chỉnh cơ cấu đầu tư tín dụng, đầu tư tài chính, phát triển dịch vụ.
- Cung cấp nhiều sản phẩm nghiệp vụ, dịch vụ ngân hàng có chất lượng cao, góp phần tạo nên các giá trị mới và sự thịnh vượng của NHCT, cán bộ nhân viên NHCT, khách hàng và xã hội.
- Giữ vững vị trí, vai trò là một NHTM hàng đầu trên thị trường dịch vụ ngân hàng bán buôn, có thị phần lớn trên thị trường dịch vụ ngân hàng bán lẻ và thị trường tín dụng, hướng tới đối tượng khách hàng và sản phẩm, phát triển dịch vụ ngân hàng cho công ty

Với những mục tiêu đó, trong 5 năm tới, NHCT VN sẽ tập trung đổi mới một số lĩnh vực trọng tâm sau đây:

*Thứ nhất*, thực hiện triệt để nguyên tắc thương mại và thị trường trong hoạt động kinh doanh, gắn mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận với phát huy vai trò chủ đạo và chủ lực của một ngân hàng thương mại nhà nước, bảo đảm nâng cao hiệu quả trong kinh doanh và phục vụ tốt cho sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội, thực hiện nghiệp vụ Công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

*Thứ hai*, đa dạng hoá sở hữu nguồn vốn điều lệ của NHCT theo nguyên tắc Nhà Nước sở hữu 50% vốn điều lệ và nắm quyền chi phối. Mục đích của việc đa dạng hoá sở hữu nhằm đổi mới cơ chế quản trị điều hành, thu hút nguồn nhân lực, trước hết là nguồn nhân lực về vốn, trình độ quản lý và công nghệ ngân hàng tiên tiến trên thế giới; tăng cường sự kiểm soát của các cổ đông, khách hàng và công chúng đối với ngân hàng.

*Thứ ba*, tiếp tục cơ cấu lại tổ chức bộ máy, hoàn thiện và phát triển hệ thống mạng lưới kinh doanh để đáp ứng được yêu cầu kinh doanh trong tình hình đổi mới; hoàn thiện hệ thống thông tin quản lý; thực hiện cơ chế quản trị điều hành, quản lý tài sản Nợ-Có, quản lý rủi ro, các cơ chế, quy trình kỹ thuật nghiệp vụ và kiểm soát nội bộ theo thông lệ quốc tế và công nghệ tốt nhất, tiến dần đạt đến các chuẩn mực quốc tế. củng cố, hoàn thiện, nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ trong hệ thống NHCT Việt Nam.

*Thứ tư*, phát triển kinh doanh đa năng, chuyển dịch mạnh cơ cấu kinh doanh theo hướng thị trường và khai thác tốt nhất những lợi thế so sánh của NHCT. Kết hợp các dịch vụ ngân hàng bán buôn và bán lẻ có tính cạnh tranh cao, có hướng đột

phá, có những sản phẩm mũi nhọn. Phát triển thị phần phi tín dụng và các dịch vụ tài chính, chú trọng phát triển các nghiệp vụ ngân hàng đầu tư; tiếp tục giữ vững thị phần huy động vốn, cho vay của NHCT trên thị trường Việt Nam.

*Thứ năm*, phát triển mạnh công nghệ thông tin, đặc biệt chú trọng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ mới, hiện đại trong lĩnh vực ngân hàng. Xác định công nghệ thông tin là lĩnh vực có tính then chốt, là cơ sở nền tảng cho các hoạt động kinh doanh, tăng năng suất, hiệu quả, nâng cao năng lực cạnh tranh và hiện đại hoá NHCT. NHCT có kế hoạch trở thành một NHTM hàng đầu trong lĩnh vực ứng dụng khoa học kỹ thuật, công nghệ hiện đại, đặc biệt là cập nhật các nghiệp vụ, dịch vụ ngân hàng hiện đại trên thế giới và hoạt động kinh doanh.

*Thứ sáu*, đặc biệt coi trọng công tác cán bộ và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, coi đây là yếu tố quyết định sự thắng lợi của mọi hoạt động kinh doanh và khởi nguồn của sự sáng tạo nhằm nâng cao sức cạnh tranh, thực hiện hiện đại hoá và hội nhập của NHCT. Tăng cường đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, bảo đảm cán bộ có đạo đức nghề nghiệp và năng lực chuyên môn tốt. Phát triển đội ngũ chuyên gia và đội ngũ cán bộ lãnh đạo có năng lực trình độ cao phù hợp với công nghệ ngân hàng tiên tiến.

Mặc dù còn phải đối mặt với nhiều khó khăn thách thức nhưng NHCT VN hy vọng và tin tưởng rằng, bằng nỗ lực phấn đấu của tập thể Ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ nhân viên; được sự quan tâm chỉ đạo, giúp đỡ có hiệu quả của Đảng, Nhà nước, Chính phủ, Ngân hàng nhà nước, các Bộ Ngành, sự hợp tác, bạn hàng trong và ngoài nước, chắc chắn NHCT VN sẽ thực hiện thành công thắng lợi chiến lược của mình.



## **3.2 Giải pháp phát triển sản phẩm ngoại hối phái sinh tại NHCT VN**

### ***3.2.1 Các giải pháp vĩ mô***

#### ***3.2.1.1 Xây dựng khung pháp lý hoàn chỉnh***

Các cơ quan quản lý Nhà nước cũng cần phải ban hành và bổ sung những qui định hướng dẫn cụ thể, đặc biệt qui định về hạch toán, về thuế, để tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng cũng như khuyến khích đông đảo các doanh nghiệp tham gia nghiệp vụ ngoại hối phái sinh.

Dựa trên cơ sở nghiên cứu luật về chứng khoán phái sinh của các nước trên thế giới kết hợp với kinh nghiệm quản lý của nhà nước trong quá trình hình thành và phát triển các loại sản phẩm phái sinh trên thị trường ngoại hối trong thời gian qua, để từng bước xây dựng khung pháp lý cho các giao dịch phái sinh, tiến đến hình thành Luật và quy chế giao dịch các sản phẩm phái sinh chính thức. Bước đầu nhà nước điều chỉnh Nghị định về các sản phẩm phái sinh và bổ sung những khái niệm cơ bản về các loại hợp đồng phái sinh và các giao dịch phái sinh. Trong tương lai, khi đã thành Luật thì các nội dung về thị trường các sản phẩm phái sinh sẽ phải được chuẩn hóa trong luật.

Nâng cao tính chủ động cho các NHTM trong kinh doanh tiền tệ. Bước đầu xây dựng sàn giao dịch các sản phẩm tài chính phái sinh để thị trường này được mở rộng hơn cả về quy mô và chất lượng cung cấp sản phẩm, đồng thời công việc quản lý của Nhà nước về thị trường phái sinh diễn ra dễ dàng hơn khi các hợp đồng này đã được chuẩn hoá.

#### ***3.2.1.2 Nói lỏng vai trò điều hành của Nhà nước vào thị trường***

***Hoàn chỉnh và đẩy mạnh hoạt động của thị trường liên ngân hàng***, cả thị trường nội tệ cũng như ngoại tệ. Đây là nơi mở ra con đường hợp lý nhất, hiệu quả nhất để NHNN có thể can thiệp vào cung cầu vốn, can thiệp vào cung cầu ngoại tệ trong những lúc cần thiết nhằm điều chỉnh lãi suất, điều chỉnh tỷ giá thị trường theo mục tiêu của chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ. Mặt khác, các Ngân hàng thương mại luôn thực hiện cung ứng nhiều sản phẩm (dịch vụ) có liên quan đến ngoại tệ cho nhiều khách hàng, nên nhu cầu về ngoại tệ ở các ngân hàng là rất khác nhau. Do vậy, rủi ro về các khoản dư thừa hay thiếu hụt ngoại tệ của ngân hàng này có thể chuyển cho ngân hàng khác - chính những khoản này lại bù đắp tình trạng thiếu hụt hay dư thừa ở các ngân hàng tiếp nhận (hay bán) nó. Sự sôi động của thị trường liên ngân hàng là điều kiện cần thiết để các giao dịch hối đoái phát sinh phát triển một cách nhanh chóng và bền vững.

- ***Nới lỏng các quy định*** trong việc đáp ứng các nhu cầu mua ngoại tệ của các doanh nghiệp, làm tăng thêm độ thông thoáng của các giao dịch mua bán.

- ***Mở cửa thị trường tự do cho tất cả các định chế triển khai các hợp đồng phái sinh***: Mở cửa thị trường các công cụ phái sinh để tránh tình trạng phổ biến hiện nay là Chính phủ chỉ cho phép một số định chế tài chính làm thí điểm. Trong những trường hợp như thế, giá trị các hợp đồng phái sinh sẽ chỉ là độc quyền của một số định chế tài chính, và ắt hẳn sẽ cao hơn giá trị thực của chúng. Tất cả những bóp méo trong giá trị các hợp đồng phái sinh sẽ đẩy sang phía người mua gánh chịu. Tác dụng ngược của các độc quyền này, hoặc là sẽ không tồn tại các công cụ phòng ngừa rủi ro trên thực tế, do giá phí quá cao làm nản lòng các nhà đầu tư, hoặc là các nhà đầu tư sẽ càng chấp nhận mạo hiểm tham gia canh bạc với cái giá phải trả

rất cao với hy vọng gỡ gạc lại bằng những hy vọng đầu cơ trên những bất ổn của giá cả thị trường. Không có khả năng nào có lợi cho nền kinh tế.

Hiện nay các giao dịch ngoại hối phái sinh đã qua thời kỳ thực hiện thí điểm, cần phải xem lại các điều kiện tham gia thị trường đối với các ngân hàng, mở rộng cửa cho nhiều ngân hàng có thể thực hiện các giao dịch này. Vì với số lượng thành viên tham gia quá hạn chế, các ngân hàng sẽ không dễ dàng tìm kiếm được giao dịch đối ứng để phân tán rủi ro sau mỗi lần thực hiện giao dịch với khách hàng.

- ***Quan tâm hơn nữa đến sự phát triển của thị trường ngoại hối không chính thức*** vì sự tồn tại của thị trường này cũng gây ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động mua bán ngoại tệ trên thị trường ngoại hối chính thức trong đó có giao dịch kỳ hạn, giao dịch hoán đổi và giao dịch quyền chọn.

#### 3.2.1.3 Cải cách tỷ giá hối đoái theo hướng tự do hoá

Để các giao dịch phái sinh trên thị trường hối đoái có thể phát triển thì cơ chế xác định tỷ giá và lãi suất đóng vai trò quyết định. Các nghiệp vụ trên thị trường hối đoái chỉ có thể phát triển theo đúng nghĩa của nó khi tỷ giá và lãi suất biến đổi theo đúng quan hệ cung - cầu trên thị trường hối đoái và tiền tệ. Trong bối cảnh hội nhập ở nước ta hiện nay, Nhà nước cần nới lỏng dần chính sách can thiệp trực tiếp vào thị trường. Trước mắt, trong lĩnh vực tài chính cần đẩy mạnh giao dịch các sản phẩm phái sinh trên thị trường ngoại hối bằng việc tự do hóa tỷ giá hướng đến tự do chuyển đổi tiền đồng Việt Nam. Từ đây, các nhà đầu tư cũng như các nhà đầu cơ sẽ phán đoán theo những thay đổi của thị trường và họ sẽ lựa chọn sản phẩm phái sinh thích hợp để thực hiện những mục tiêu cụ thể là kinh doanh hay hạn chế rủi ro tỷ giá.

#### *3.2.1.4 Hoàn thiện chế độ quản lý ngoại hối*

Hoàn thiện hơn nữa chế độ quản lý ngoại hối ở Việt Nam nhằm quản lý tốt ngoại hối dự trữ, tăng tích lũy ngoại tệ. Ngoài các giải pháp về xuất nhập khẩu cũng cần chú ý đến việc xoá bỏ các quy định mang tính hành chính cứng nhắc trong kiểm soát ngoại hối, nới lỏng tiến tới tự do hoá trong quản lý ngoại hối, giảm dần sự can thiệp của NHNN, thiết lập tính chuyển đổi cho đồng tiền Việt Nam, nâng cao tính chủ động của các NHTM trong kinh doanh tiền tệ.

#### *3.2.1.5 Phát triển thị trường vốn*

Nền kinh tế nước ta đang trong quá trình tăng trưởng mạnh, các doanh nghiệp đang rất cần các nguồn vốn lớn để tài trợ cho các dự án mà doanh nghiệp cho là hiệu quả. Thị trường vốn phát triển sẽ thúc đẩy nền kinh tế nói chung và thị trường các sản phẩm phái sinh nói riêng phát triển theo.

Để thị trường vốn phát triển cần phải đáp ứng được các yêu cầu sau:

- Phát triển số lượng, nâng cao chất lượng và đa dạng hóa các loại hàng hóa đáp ứng nhu cầu thị trường như: đẩy mạnh quá trình cổ phần hóa các doanh nghiệp, các tổng công ty, các ngân hàng thương mại Nhà nước. Thúc đẩy các doanh nghiệp đã cổ phần hóa và đủ điều kiện niêm yết thì niêm yết trên sàn, đồng thời cần phải theo dõi để bán thêm cổ phiếu của nhà nước ra công chúng đối với các công ty không cần sự chi phối của Nhà nước.
- Thị trường vốn phải phát triển hiện đại, hoàn thiện về cấu trúc, được giám sát bởi nhà nước và có khả năng liên kết với khu vực và quốc tế.

- Cần phát triển các định chế trung gian và dịch vụ thị trường bằng cách thúc đẩy tăng chất lượng, số lượng hoạt động và năng lực tài chính của các công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ . .
- Phát triển hệ thống nhà đầu tư trong và ngoài nước, khuyến khích các định chế đầu tư chuyên nghiệp như ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm... tham gia vào thị trường.
- Nâng cao hiệu quả quản lý của nhà nước, nghiên cứu các biện pháp kiểm soát vốn chặt chẽ trong những trường hợp cần thiết trên nguyên tắc được thể chế hóa, công bố công khai cho nhà đầu tư và chỉ sử dụng khi có nguy cơ ảnh hưởng đến an ninh tài chính quốc gia.
- Tạo cơ chế thông thoáng hơn cho cá nhà đầu tư nước ngoài nhằm thu hút nguồn ngoại tệ.

Thị trường vốn phát triển mạnh thì vai trò phòng ngừa rủi ro tỷ giá của các sản phẩm phái sinh sẽ phát huy được tác dụng giúp cho các nhà đầu tư, các tổ chức tín dụng...bảo hiểm rủi ro tỷ giá cho hoạt động kinh doanh của mình. Do vậy, họ sẽ tìm đến công cụ phái sinh và xem chúng như là một sản phẩm dùng để đa dạng hóa danh mục đầu tư của mình. Thị trường phái sinh sẽ được sử dụng phổ biến hơn và vì vậy chúng có điều kiện để phát triển.

### ***3.2.2 Các giải pháp của NHCT VN***

#### ***3.2.2.1 Giải pháp đào tạo nguồn nhân lực***

Hiện nay ở một số chi nhánh ngân hàng có thực hiện các giao dịch ngoại hối, nhiều nhân viên chưa thực sự hiểu thấu đáo bản chất của các giao dịch hối đoái

phái sinh, khâu phân tích tỷ giá mà đặc biệt là phân tích kỹ thuật còn rất yếu, gần như biện pháp phân tích kỹ thuật chưa được sử dụng để phân tích xu hướng của tỷ giá. Đó là một hạn chế không thể bỏ qua đối với loại nghiệp vụ này. Thực chất thì việc phân tích tốt sự biến động của tỷ giá cũng như dự báo được xu hướng tăng giảm của tỷ giá sẽ giúp ngân hàng quản lý rủi ro tỷ giá và đưa ra được các chiến lược phù hợp trong việc bảo hiểm rủi ro tỷ giá cho chính ngân hàng, đây cũng là điều kiện để thực hiện nghiệp vụ tư vấn một cách hiệu quả. Hơn nữa hoạt động phân tích và dự báo tỷ giá là một trong những biện pháp hữu hiệu để các giao dịch hối đoái phái sinh phát triển tại ngân hàng.

Nghiệp vụ ngoại hối phái sinh là nghiệp vụ còn rất mới mẻ và xa lạ ở Việt Nam nhất là nghiệp vụ Option, các nhân viên tác nghiệp chưa có nhiều kinh nghiệm, do đó, các ngân hàng thương mại muốn tham gia nghiệp vụ này phải tăng cường đào tạo, bồi dưỡng chuyên sâu về nghiệp vụ ngoại hối phái sinh cho các cán bộ nhân viên của mình để đảm bảo cán bộ có đủ năng lực và trình độ đảm đương công việc được giao. Đồng thời, các NHTM phải xây dựng và hoàn thiện qui trình nghiệp vụ phái sinh sao cho cụ thể, chặt chẽ để tránh những vướng mắc, lúng túng khi tác nghiệp.

Trong một số trường hợp, vấn đề hiểu nhầm trong giao dịch ngoại hối hay không thông thạo ngoại ngữ cũng gây ra những rủi ro đáng tiếc. Vì vậy, để tránh những rủi ro này, cần ghi lại hội thoại qua điện thoại, sử dụng hệ thống điện thoại không ngắt quãng, sử dụng màn hình giao dịch Reuters hoặc telex, đồng thời nâng cao trình độ ngoại ngữ cho nhân viên thực hiện thông qua các khóa đào tạo tiếng anh chuyên ngành.

### 3.2.2.2 Giải pháp về mặt quy trình kỹ thuật nghiệp vụ

Tiếp tục hoàn thiện quy trình nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, cho phép quản lý rủi ro trong các giao dịch kinh doanh ngoại tệ. Cải tiến cơ chế quản lý nội bộ theo hướng tăng quyền chủ động cho chi nhánh nhưng vẫn đảm bảo yêu cầu về quản lý và kiểm soát an toàn hệ thống

Việc xây dựng mô hình kinh doanh ngoại hối theo ba cấp (Bộ phận trực tiếp thực hiện giao dịch, bộ phận kiểm soát và quản lý rủi ro, bộ phận xử lý giao dịch) đòi hỏi một quy trình kinh doanh ngoại hối mới tương ứng phù hợp. Quy trình này cần tuân thủ các nguyên tắc cơ bản trong hoạt động kinh doanh ngoại hối. Cán bộ giữa ba bộ phận này phải làm việc một cách độc lập, không phụ thuộc vào nhau để tránh sự thông đồng trong giao dịch, góp phần quản lý rủi ro một cách có hiệu quả.

Xây dựng các hạn mức cho cán bộ kinh doanh ngoại hối trực tiếp. Các hạn mức quan trọng như:

- *Hạn mức giao dịch trong ngày*: Hạn mức này cho phép kiểm soát tổng giá trị giao dịch trong ngày ứng với một giao dịch viên, do đó hạn chế được rủi ro thua lỗ do đầu cơ ngoại tệ.
- *Hạn mức giao dịch của khách hàng*: Để tránh những rủi ro khi một ngân hàng đối tác hay khách hàng không thể hay không muốn thực hiện các nghĩa vụ đã cam kết trong giao dịch mua bán ngoại tệ vào thời điểm phát sinh các nghĩa vụ đã cam kết đó, ngân hàng cần phải đánh giá chất lượng, xác định hạn mức cho mỗi đối tác, mỗi loại giao dịch và kiểm tra định kỳ thường xuyên các hạn mức này.

- *Hạn mức điểm dừng lỗ*: Đầu cơ tỷ giá lên hay đầu cơ tỷ giá xuống đều tiềm ẩn những rủi ro. Để hạn chế các rủi ro do đầu cơ trong hoạt động kinh doanh ngoại hối, mà chủ yếu là rủi ro tỷ giá, các công cụ chính được sử dụng trong quản lý rủi ro tại các ngân hàng thương mại tiên tiến là xây dựng quy trình quản lý điểm dừng lỗ đối với giao dịch của cán bộ giao dịch trực tiếp, quản lý sự xuống giá bất thường của tỷ giá hối đoái, và xây dựng điểm cảnh báo.

### 3.2.2.3 *Giải pháp về mặt thông tin và công nghệ ngân hàng*

#### ❖ Về mặt thông tin

Thị trường ngoại hối là một thị trường mang tính cạnh tranh rất cao, độ thanh khoản lớn, trong đó kinh doanh ngoại tệ là một hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro, thông tin trở thành yếu tố quan trọng hàng đầu vì vậy đòi hỏi NHCT VN phải có hệ thống cung cấp thông tin thật hiệu quả và tức thời, cụ thể:

- Phải thường xuyên xây dựng những báo cáo đánh giá về tình hình hoạt động kinh doanh của các đối tác chiến lược, khách hàng chủ đạo, tiềm năng, các đối thủ cạnh tranh để làm căn cứ cho việc thực hiện các giao dịch ngoại hối phái sinh, tránh rủi ro trong thanh toán.
- Xây dựng bộ phận phân tích thông tin tài chính – ngân hàng , tập hợp và phân tích các văn bản chế độ của ngân hàng Nhà nước liên quan đến hoạt động kinh doanh ngoại hối trong nước và quốc tế. Bộ phận này thường xuyên tham mưu cho Ban Lãnh Đạo chỉ đạo điều hành về kinh doanh ngoại tệ nhanh nhạy và sát sao hơn, phù hợp với diễn biến ngày càng sôi động của thị trường ngoại hối.



❖ Về mặt công nghệ

NHCT VN cần xây dựng và nâng cấp công nghệ, hạ tầng cơ sở hoạt động, tiêu chuẩn hoá phòng kinh doanh ngoại tệ cùng với việc trang bị cơ sở vật chất hiện đại cũng là một trong những điều kiện cần thiết để thực hiện các giao dịch hối đoái phái sinh

Trung tâm Công nghệ thông tin của NHCT VN phối hợp với đối tác Silverlake cần tích cực cải tiến công nghệ ngân hàng, sớm ứng dụng phần mềm triển khai xử lý được sản phẩm Option

*3.2.2.4 Tạo lập niềm tin cho các thành viên tham gia thị trường*

NHCT VN cần tổ chức cập nhật thường xuyên và phân tích tình hình diễn biến xu hướng của thị trường ngoại hối quốc tế, đặc biệt là các ngoại tệ mà các nhà xuất – nhập khẩu thường thỏa thuận dùng làm phương tiện thanh toán. Làm được như vậy thì NHCT VN mới có thể chủ động trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ, thuận tiện, chính xác trong việc xây dựng, phát triển các sản phẩm, biểu phí liên quan đến nghiệp vụ phái sinh về ngoại tệ. Không những thế, NHCT VN còn có các thông tin đầy đủ và chính xác để có những tư vấn thích hợp, đáp ứng nhu cầu của khách hàng đặc biệt là các doanh nghiệp xuất – nhập khẩu trong việc hạn chế rủi ro, ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh của họ.

*3.2.2.5 Phổ biến rộng rãi công cụ ngoại hối phái sinh cho khách hàng*

NHCT VN cần phải có những đầu tư thích đáng vào các hoạt động quảng cáo nghiệp vụ ngoại hối phái sinh còn rất mới mẻ đối với các doanh nghiệp cũng như các cá nhân. Chẳng hạn như thông qua những hội nghị khách hàng, hội thảo chuyên

đề về nghiệp vụ ngoại hối phái sinh sẽ cho khách hàng thấy rõ những lợi ích khi ký kết một hợp đồng phái sinh mua hay bán một ngoại tệ. Cần phải cho khách hàng thấy rõ rằng khi tham gia vào một hợp đồng phái sinh, hoạt động kinh doanh xuất – nhập khẩu của họ sẽ ổn định, không bị rủi ro về tỷ giá, nhất là trong một thị trường quốc tế có nhiều biến động liên tục và thất thường như hiện nay.

Hội sở chính của NHCT VN phải nghiên cứu xây dựng chính sách khách hàng chiến lược phù hợp với điều kiện mới, có ưu đãi đối với các doanh nghiệp xuất khẩu

### **3.3 Một số kiến nghị**

#### **3.3.1 Đối với NHNN**

Nới lỏng và hướng đến thay đổi các quy định trong việc đáp ứng nhu cầu mua ngoại tệ của khách hàng đối với các ngân hàng thương mại, làm tăng thêm độ thông thoáng cho các giao dịch ngoại hối. Với quy định thông thoáng thì khách hàng sẽ dễ dàng tiếp cận và thực hiện các hợp đồng mua bán ngoại tệ với các ngân hàng thương mại hơn.

Xây dựng các văn bản điều chỉnh hoạt động kinh doanh sản phẩm phái sinh. Để đáp ứng yêu cầu thực tiễn, trong thời gian trước mắt, ngân hàng Nhà nước cần nghiên cứu, soạn thảo và ban hành ngay Quy chế về kinh doanh công cụ tài chính phái sinh làm cơ sở pháp lý cho hoạt động cấp phép, giám sát rủi ro và kiểm tra, thanh tra của ngân hàng Nhà nước đối với hoạt động kinh doanh công cụ tài chính phái sinh của các ngân hàng thương mại. Trong tương lai, trên cơ sở kinh nghiệm thực tiễn và yêu cầu của thị trường, Nhà nước xem xét ban hành Luật giao dịch

công cụ tài chính phái sinh nhằm điều chỉnh thống nhất về tổ chức và hoạt động của thị trường các sản phẩm phái sinh. Đưa hoạt động của thị trường này đi đúng theo thông lệ của thị trường các sản phẩm tài chính phái sinh của các nước trên thế giới.

Ngân hàng Nhà nước nên giảm sự ảnh hưởng của mình đến lãi suất và tỷ giá hối đoái trong nền kinh tế, tạo điều kiện để tỷ giá tiệm cận với tỷ giá thực. Để tỷ giá thay đổi theo cung cầu ngoại tệ sẽ làm cho các doanh nghiệp phải chủ động hơn trong việc tìm kiếm công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá

NHNN cần tổ chức các khóa huấn luyện, tập huấn hoặc văn bản hướng dẫn về nghiệp vụ hối đoái một cách rộng rãi đến các doanh nghiệp và NHTM để đi đến thống nhất trong cách hiểu, phương thức hoạt động, bản chất của từng loại nghiệp vụ nhằm đạt hiệu quả cao khi sử dụng.

Rà soát lại các văn bản pháp quy về quản lý ngoại hối và điều chỉnh tỷ giá, giảm thiểu tối đa những thủ tục và thời gian thực hiện nghiệp vụ. Khuyến khích các ngân hàng sẵn sàng cung cấp các hợp đồng như: hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng hoán đổi, hợp đồng quyền chọn ngoại tệ với doanh nghiệp nhằm giảm thiểu việc găm giữ ngoại tệ đối với doanh nghiệp, giảm sự căng thẳng về ngoại tệ cho các ngân hàng.

### ***3.3.2 Đối với Ngân hàng Công thương Việt Nam***

➤ Cần có bộ phận chuyên trách chăm sóc khách hàng chiến lược. Cần phải chủ động đưa ra những biện pháp thích hợp để thu hút khách hàng mới. Tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tiếp cận sản phẩm.

➤ Đẩy mạnh hoạt động tiếp thị quảng cáo dịch vụ, thông tin đầy đủ về quyền lợi, lợi ích khi sử dụng các sản phẩm tài chính phái sinh cho khách hàng

➤ Tăng thêm nguồn nhân lực và chú ý đến công tác đào tạo nguồn nhân lực cho phòng kinh doanh ngoại tệ. Có kế hoạch đào tạo tại chỗ đảm bảo cán bộ thông thạo nghiệp vụ.

➤ Cần nâng cao chất lượng các hoạt động dịch vụ tư vấn cho khách hàng. Đặc biệt là tư vấn trong hoạt động kinh doanh xuất – nhập khẩu, tư vấn các công cụ phòng ngừa rủi ro về thị trường: giá cả, tỷ giá và lãi suất. Thông qua đó giúp doanh nghiệp hiểu và nhận thức đầy đủ về những lợi ích mang lại từ các công cụ phòng chống rủi ro hối đoái, từ đây, họ sẽ chủ động tìm đến các nghiệp vụ mà ngân hàng mình cung cấp.

➤ Cần chú trọng nâng cao năng lực kinh doanh ngoại tệ trên thị trường ngoại hối. Một trong những yếu tố quan trọng đánh giá khả năng thu hút khách hàng trong kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng thương mại là năng lực của các ngân hàng đó trong kinh doanh trên thị trường ngoại hối, bao gồm khả năng về vốn, khả năng giao dịch với khách, ứng dụng công nghệ hiện đại trong kinh doanh, thông tin tư vấn giúp khách hàng... kịp thời đáp ứng nhu cầu của khách hàng về vốn ngoại tệ, cũng như các nghiệp vụ phái sinh nhằm hạn chế rủi ro ngoại hối.

➤ Đa dạng hóa các loại ngoại tệ một mặt đáp ứng nhu cầu cụ thể về ngoại tệ đó cho khách hàng khiến khách hàng tìm đến ngân hàng thường xuyên hơn, mặt khác chia sẻ, phân tán được rủi ro trong khi tỷ giá của các loại ngoại tệ khác nhau có những biến động phụ thuộc nhiều yếu tố không kiểm soát được.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong quá trình nghiên cứu thực trạng và những tồn tại trong quá trình triển khai các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại NHCT VN, chương 3 đã nêu lên được:

- Định hướng chiến lược phát triển đến năm 2010 của NHCT VN
- 5 giải pháp về mặt vĩ mô
- 5 giải pháp về mặt vi mô
- Một số kiến nghị đối với NHNN và NHCT VN

Bảo hiểm rủi ro tỷ giá thông qua các công cụ ngoại hối phái sinh là một cách quản lý rủi ro khoa học, có thể mang lại lợi nhuận lớn cho các ngân hàng. Tuy nhiên để phát huy tốt tác dụng, NHCT VN và Ngân hàng nhà nước cần phối hợp thực hiện đồng thời các giải pháp trên để từng bước khắc phục, xoá bỏ những bất cập, phát huy ưu thế vốn có của các công cụ bảo hiểm rủi ro tỷ giá, hướng tới một thị trường ngoại hối phái sinh hiệu quả hơn

## KẾT LUẬN

Nhìn chung, trong thời gian qua NHCT Việt Nam đã có sự nỗ lực lớn trong việc cung cấp các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh đáp ứng cho nhu cầu phát triển hội nhập của thị trường ngoại hối trong nước với thị trường ngoại hối quốc tế, giúp các khách hàng có được các công cụ bảo hiểm rủi ro tỷ giá hữu hiệu.

Tuy nhiên, việc sử dụng các công cụ phái sinh trong giao dịch ngoại hối còn rất yếu kém và mờ nhạt. Nguyên nhân chủ yếu của tình trạng này là do mức độ phát triển của thị trường tiền tệ, thị trường vốn còn thấp, trên thị trường còn thiếu vắng các nhà đầu tư am hiểu kỹ về lợi ích cũng như kỹ thuật tính toán lợi nhuận từ các nghiệp vụ này. Bên cạnh đó, các nhà môi giới, các nhà cơ lợi còn quá ít trên thị trường tiền tệ, thị trường chứng khoán để thúc đẩy các nhà đầu tư tham gia mạnh mẽ thị trường ngoại hối phái sinh. Sự kém phát triển của thị trường phái sinh là một thách thức không nhỏ trong quá trình hội nhập và mở cửa thị trường tài chính ở Việt Nam. Khi mà rủi ro luôn là bạn đồng hành của các nhà đầu tư và ngày càng gia tăng trong quá trình hội nhập, thì phát triển sản phẩm ngoại hối phái sinh được xem như là lá chắn quan trọng để hạn chế rủi ro của thị trường đối với hệ thống NHTM nói chung và với NHCT VN nói riêng.

Tóm lại, luận văn đã nêu lên được:

❖ *Về mặt lý luận:* Đề tài đã đi vào tìm hiểu khái quát về thị trường ngoại hối và các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh, phân tích những ưu, nhược điểm của các công cụ ngoại hối phái sinh và các nghiệp vụ này đóng vai trò như thế nào đối với sự phát triển của nền kinh tế.

❖ *Về mặt thực trạng*: đã nêu rõ thực trạng tình hình triển khai các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại NHCT Việt Nam trong thời gian qua, qua đó nêu lên được những thuận lợi và khó khăn trong quá trình thực hiện nghiệp vụ ngoại hối phái sinh, đồng thời chỉ ra được những nguyên nhân còn tồn tại để từ đó làm cơ sở tìm ra các giải pháp khắc phục.

❖ *Về mặt giải pháp*: đã nêu lên được 5 giải pháp về mặt vĩ mô, 5 giải pháp về mặt vi mô và đưa ra một số kiến nghị đối với NHNN và NHCT VN nhằm góp phần tích cực vào việc phát triển các nghiệp vụ ngoại hối phái sinh tại NHCT VN

Qua việc nghiên cứu đề tài này, luận văn hy vọng đưa ra một số giải pháp góp phần tích cực vào sự phát triển sản phẩm ngoại hối phái sinh tại NHCT VN đồng thời góp phần vào việc đổi mới NHCT VN và NHTM tiến tới quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hương Nhung (2003), Đôi nét về quyền chọn tiền tệ, nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối mới ở Việt Nam, *Chứng khoán Việt Nam*(59), tr.24.
2. Nguyễn Văn Bính (2005), Ngân hàng Công thương Việt Nam cơ cấu lại để sẵn sàng hội nhập quốc tế, *Thông tin Ngân hàng Công thương VN*(2), tr.1.
3. Lê Vinh Danh (1996), *Tiền tệ – Tín dụng – Ngân hàng*, Nhà xuất bản chính trị quốc gia.
4. Phạm Huy Hùng (2006), Ngân hàng Công thương Việt Nam với chiến lược chủ động hội nhập và phát triển, *Tạp chí Ngân hàng*(1+2), tr.5.
5. Phạm Huy Hùng (2007), Ngân hàng Công thương Việt Nam – Tổng kết hoạt động kinh doanh và triển khai nhiệm vụ năm 2007, *Thông tin Ngân hàng Công thương Việt Nam*(2), tr.4-9.
6. Trần Hiền Minh (2005), Kinh nghiệm quốc tế về quản lý rủi ro trong kinh doanh ngoại hối và bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam, *Tạp chí khoa học và Đào tạo ngân hàng*(5+6), tr.65.
7. PGS.TS Nguyễn Văn Nam, PTS Đặng Đình Thanh, Nguyễn Lương Thanh (2000), *Thị trường hàng hóa giao sau*, Nhà xuất bản Lao động.
8. Ngân hàng Công thương Việt Nam (2003-2005), *Báo cáo thường niên*.
9. Trương Văn Phước (2005), Xây dựng pháp lệnh ngoại hối hướng tới thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2006-2010 trong lĩnh vực ngân hàng, *Tạp chí ngân hàng*(số chuyên đề), tr.34.
10. Lê Văn Tề (1997), *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản TP HCM.



11. PGS.TS Trần Ngọc Thơ (2002), *Tài chính quốc tế*, Nhà xuất bản Thống kê.
12. Nguyễn Đỗ Quốc Thọ (2003), Lợi ích của giao dịch hoán đổi trong hoạt động kinh doanh của NHTM, *Tạp chí ngân hàng*(7), tr.62.
13. TS Nguyễn Văn Tiến (2001), *Cẩm nang thị trường ngoại hối và các giao dịch kinh doanh ngoại hối*, Nhà xuất bản thống kê.
14. GS.TS Lê Văn Tư (2005), *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Tài chính.
15. GS.TS Lê Văn Tư, Lê Tùng Vân, Lê Nam Hải (2001), *Tiền tệ, Ngân hàng, Thị trường tài chính*, Nhà xuất bản thống kê.
16. Viện nghiên cứu khoa học Ngân hàng (2003), *Xây dựng cơ chế quản lý ngoại hối phù hợp tiến trình hội nhập kinh tế thế giới (Kỷ yếu hội thảo khoa học)*, Nhà xuất bản thống kê Hà nội.