

- Đô la hóa làm giảm hiệu quả của chính sách tỷ giá trong việc tác động vào sản lượng thông qua công cụ khuyến khích xuất khẩu, hạn chế nhập khẩu do các hàng hóa được định giá bằng ngoại tệ. Thay vì tác động vào cán cân thương mại, sự biến động của tỷ giá sẽ dẫn đến sự thay đổi mức giá trong nước qua cơ chế truyền dẫn từ tỷ giá sang lạm phát (exchange rate pass through inflation).

- Đô la hóa làm giảm đi nhu cầu phát triển các công cụ phòng ngừa rủi ro trên thị trường ngoại hối do các khoản thu chi của các chủ thể kinh tế được thực hiện bằng ngoại tệ.

- Đô la hóa gây ảnh hưởng đến việc hoạch định chính sách tiền tệ của NHTW do mức cung tiền trở nên khó dự báo hơn và mức cầu nội tệ trong nước không ổn định.

- Đô la hóa hạn chế chức năng người cho vay cuối cùng của NHTW. Trong trường hợp các khoản tín dụng được thực hiện bằng ngoại tệ, NHTW sẽ mất đi chức năng người cho vay cuối cùng do không thể phát hành ngoại tệ.

Các vấn đề nêu ở trên đây là những khía cạnh chung nhất khi một nước đứng trước câu hỏi nên lựa chọn cơ chế tỷ giá nào. Đương nhiên, các quốc gia rất có thể cần tính toán tới những vấn đề khác tùy thuộc và điều kiện cụ thể của mình. Điều này một mặt làm cho việc lựa chọn cơ chế tỷ giá trở nên khó khăn hơn nhưng mặt khác làm nổi bật tính chất “linh hoạt” và “nghệ thuật” cần có của các nhà hoạch định chính sách ■

PHÁT TRIỂN CÁC GIAO DỊCH NGOẠI HỐI PHÁI SINH

(Tiếp theo)

PGS., TS. Nguyễn Thị Nhung
CN. Lê Thị Thanh Hương*

Nguyên nhân của tình trạng trên:

Một số nguyên nhân chung.

Nguyên nhân thứ nhất phải kể đến là phần đông 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 ngoại tệ 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.

Thứ hai, phần lớn các NHTM Việt Nam, 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 lại càng 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.

Thứ ba, 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 các NHTM chưa được chú trọng phát triển. Đội ngũ tư vấn dịch vụ ngân hàng còn nghèo nàn, chưa có chiến lược thu hút khách hàng tham gia giao dịch ngoại hối phái sinh với quy mô rộng lớn tốt.

Nguyên nhân của giao dịch kỳ hạn.

■ Theo Quyết định số 679/2002/QĐ – NHNN thì trần tỷ giá kỳ hạn được giới hạn theo cách truyền thống là phân đoạn theo từng kỳ hạn và áp dụng một mức trần chung cho mỗi đoạn kỳ hạn theo cách tính chủ quan của NHNN. Trong khi đó cơ chế lãi suất đã được thả nổi, được tự do biến động theo cung cầu trên thị trường tiền tệ (tự do hóa lãi suất vào tháng 6/2002), lãi suất tín dụng do ngân hàng và các khách hàng tự thỏa thuận và biến động hàng ngày. Chúng ta đã từng chứng kiến trong 2002 và đầu 2003, lãi suất của USD giảm liên tục từ mức khoảng 6.5% xuống 1.5%/năm như vào đầu 2004; bên cạnh đó lãi suất VND từ khi được tự do biến động cũng thay đổi thất thường, có lúc lên 8.5%/năm, rồi lại có lúc giảm xuống 5.5%/năm. Như vậy, có thể nói lãi suất rất nhạy cảm với những biến số xác định nó, cho nên khi được thả nổi thì lãi suất sẽ

Đại học Ngân hàng Tp.HCM ()*

thường xuyên biến động để phản ánh những quan hệ cung cầu trên thị trường tiền tệ. Sự nhạy cảm và những biến động của lãi suất là minh chứng rõ nhất về sự bất hợp lý của quy định mức trần tỷ giá có kỳ hạn, quy định điểm kỳ hạn bằng một tỷ lệ % cố định cho từng kỳ hạn - yếu tố linh hoạt của lãi suất đã bị loại bỏ ra khỏi tỷ giá kỳ hạn. Một biểu hiện của sự xơ cứng - nguyên nhân không nhỏ làm cho thị trường kỳ hạn kém sôi động.

■ Việc giới hạn về thời hạn hợp đồng kỳ hạn trong khoảng thời gian từ 7 ngày đến 180 ngày cũng là một trở ngại làm cho thị trường kỳ hạn kém hấp dẫn, kém linh hoạt và đôi khi là không khả thi đối với hoạt động ngoại thương. Điều này đã khiến cho thị trường kỳ hạn vốn đã ít giao dịch lại càng khan hiếm hơn. (Điểm này đã được khắc phục trong quyết định số 648/2004/QĐ - NHNN).

■ Điều khiến cho giao dịch kỳ hạn tại các NHTM Việt Nam chỉ tập trung vào ngắn ngày là do quy định về cách tính điểm kỳ hạn trước đây và cả ngay bây giờ cũng chưa phù hợp với thị trường tài chính tiền tệ của Việt Nam. Nếu như trong quyết định số 679 năm 2002 cách tính tỷ giá kỳ hạn theo quy định cho các giao dịch dài ngày 91 đến 180 ngày là cộng thêm biên độ 2.5% đã làm xơ cứng và gây tâm lý không yên tâm cho các ngân hàng lẫn doanh nghiệp khi tham gia giao dịch kỳ hạn, thì quy định tính tỷ giá kỳ hạn dựa theo chênh lệch lãi suất của hai đồng tiền VND và USD trong quyết định 648 năm 2004 cũng vẫn không làm cho các giao dịch kỳ hạn dài ngày trở lên hấp dẫn. Như chúng ta đã biết, hai mức lãi suất hiện

hành được lựa chọn ở đây là lãi suất cơ bản bình quân năm của đồng VND do NHNN công bố (ví dụ vào 2004 là 7.5%) và lãi suất mục tiêu do Cục dự trữ liên bang Mỹ công bố (ví dụ 2004 là 1%), nếu tính điểm kỳ hạn theo thông lệ quốc tế mà NHNN hướng dẫn chi tiết kèm theo bản phụ lục đính kèm Quyết định thì chênh lệch của cặp lãi suất trên là khoảng hơn 6%, vì thế tỷ giá kỳ hạn USD/VND sẽ có điểm gia tăng là 3 đồng/1 ngày. Mức gia tăng 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 dài ví dụ 160 ngày thì sẽ làm cho điểm gia tăng lên tới 480 đồng. Trong khi đó tỷ giá VND và USD có thể biến động không nhiều như thế trong một năm.

■ Ngay khi giao dịch kỳ hạn được đưa vào áp dụng thì NHNN chỉ quy định mức tỷ giá trần mà không quy 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 kỳ hạn ở các NHTM Việt Nam nói chung đã không thể hoạt động có hiệu quả và phát huy triệt để tác dụng của nó.

■ 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 một làn sóng 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, còn nguồn cung của thị trường kỳ hạn thì hầu như không có.

Nguyên nhân khiến cho nghiệp vụ Option gặp khó khăn vướng mắc khi thực hiện thí điểm tại Việt Nam.

■ Mức độ phức tạp của nghiệp vụ quyền chọn. Xét trên góc độ lý thuyết, bản thân công cụ Option có những ưu thế nhất định so với các công cụ khác như giao dịch kỳ hạn, giao dịch hoán đổi trên thị trường ngoại hối; đặc biệt là vai trò bảo hiểm rủi ro tỷ giá của nó được các nhà kinh doanh ngoại tệ, kinh doanh xuất



Quầy giao dịch thanh toán tiền tại Sacombank

nhập khẩu hết sức quan tâm. Lợi ích của doanh nghiệp khi sử dụng nghiệp vụ Option là không thể phủ nhận nhất là đối với một nền kinh tế hướng ra xuất khẩu như Việt Nam, nhu cầu bảo hiểm rủi ro khi tỷ giá biến động là yếu tố sống còn của họ. Tuy nhiên, nghiệp vụ Option là một nghiệp vụ mới ở Việt Nam và 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 như chúng ta đã biết, 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 hãy 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 hay hoán đổi nên tính hấp dẫn của Option ngay từ trên 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 nhà cung cấp ở đây là các ngân hàng.

■ Một điều băn khoăn nữa của các doanh nghiệp là chất lượng của dịch vụ vì hợp đồng Option được tiến hành thông qua một trung gian là ngân hàng, trong khi ngân hàng lại còn thiếu kinh nghiệm thực tế. Khi đó hiệu quả của việc sử dụng quyền chọn còn bị chi phối bởi nghiệp vụ của ngân hàng, đòi hỏi nghiệp vụ ngân hàng phải tổ chức tốt. Hầu hết các NHTM còn quá non trẻ trong các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối, doanh số kinh doanh ngoại tệ chỉ mang tính phục vụ

khách hàng là chủ yếu nên việc các doanh nghiệp và ngân hàng đều rất thận trọng, e ngại trong việc triển khai, vận dụng nghiệp vụ Option là điều dễ hiểu. Ngoài ra việc ngân hàng kiểm soát tài khoản của doanh nghiệp cũng khiến họ e ngại khi sử dụng nghiệp vụ này.

■ Vấn đề về các đồng tiền được phép giao dịch trong hợp đồng quyền chọn. Mặc dù hiện nay VND đã được tham gia vào giao dịch quyền chọn, song trước đó việc giới hạn các đồng tiền giao dịch cũng đã là một nguyên nhân đáng kể hạn chế nghiệp vụ này. Giai đoạn đầu NHNN quy định chỉ cho phép giao dịch quyền chọn giữa ngoại tệ với ngoại tệ, và chỉ giữa các loại ngoại tệ mạnh, tự do chuyển đổi với nhau. Như vậy đồng VND vẫn chưa được giao dịch trong hợp đồng quyền chọn. Việc giới hạn các đồng tiền giao dịch cũng đã làm giới hạn khả năng kinh doanh của các NHTM Việt Nam. Vì điều này làm ảnh hưởng đến việc xác định phí quyền chọn sao cho hợp lý, ngân hàng có thể có lời mà doanh nghiệp có thể chấp nhận được. Khi tính giá quyền chọn, ngoài việc dựa vào công thức tính phí quyền chọn thì ngân hàng phải tính đến cả yếu tố dự đoán tỷ giá biến động. Điều này đòi hỏi ngân hàng phải nắm rõ thông tin về cung cầu ngoại tệ giao dịch trên thị trường ngoại hối. Các ngân hàng Việt Nam có thể dự đoán được khuynh hướng biến động tỷ giá trong quan hệ với VND một cách tương đối dựa trên doanh số xuất nhập khẩu, kiều hối..., nhưng dự đoán khuynh hướng tỷ giá giữa các loại ngoại tệ với nhau thì khó.

■ Vấn đề về phí quyền chọn. Phí quyền chọn mà các ngân hàng cung cấp nghiệp vụ quyền chọn đưa ra tương đối cao. Chúng ta đã biết, khả năng dự đoán tỷ giá giữa các loại ngoại tệ của các NHTM Việt Nam còn rất hạn chế. Vì chủ yếu các giao dịch ngoại hối của các NHTM Việt Nam là với USD, doanh số với các loại ngoại tệ khác rất khiêm tốn. Đem so với các NHTM của thế giới thì doanh số của Việt Nam quá nhỏ bé. Vì vậy, các NHTM Việt Nam rất khó có đủ thông tin để xác định xu hướng giá của các loại ngoại tệ với nhau trong tương lai nên không thể đưa ra được mức phí chính xác. Khi mức phí xác định không chính xác thì rất có thể gây ra rủi ro lớn cho ngân hàng. Không có phương pháp định giá quyền chọn hợp lý, các ngân hàng phải tìm đến các ngân hàng nước ngoài để làm trung gian giữa các doanh nghiệp Việt Nam với các ngân hàng nước ngoài. Vì vậy mức phí quyền chọn hoàn toàn phải phụ thuộc vào ngân hàng nước ngoài ở thị trường quốc tế. Lúc này phí của một hợp đồng quyền chọn mà doanh nghiệp Việt Nam phải trả sẽ bao gồm hai phần chính: phần phí quyền chọn của ngân hàng nước ngoài đưa ra và phần phí dịch vụ của ngân hàng trong nước. Ngoài ra còn chưa tính đến khoản phí VAT 10% mà ngân hàng phải nộp khi thu phí Option, nếu ngân hàng đóng phí “tái bảo hiểm” cho đối tác nước ngoài bằng với mức phí đã thu thì ngân hàng đã bị lỗ ngay khoản thuế 10% phải nộp. Vì vậy để tránh lỗ thì ngân hàng cũng phải tính khoản thuế này vào phí quyền chọn mà doanh nghiệp phải trả làm cho phí

quyền chọn bị đội cao lên.

■ Nhiều doanh nghiệp hiện nay còn lúng túng, 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 sử dụng đến hợp đồng quyền chọn (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. Đây cũng là một nguyên nhân làm cho giao dịch quyền chọn chưa thực sự nhận được hưởng ứng tích cực từ phía các doanh nghiệp.

Nguyên nhân làm nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ chưa phát triển.

Nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ được ra đời 1998 nhưng trong những năm tiếp theo, giao dịch hoán đổi gần như bị bỏ quên. Mỗi khi cần bơm tiền VND vào lưu thông, NHNN thường sử dụng các công cụ tái cấp vốn cho các ngân hàng hoặc mua lại các trái phiếu kho bạc vào phiên giao dịch của thị trường mở. Nhưng chỉ có các ngân hàng quốc doanh mới nắm giữ tín phiếu kho bạc để chiết khấu cho NHNN còn các ngân hàng cổ phần và các ngân hàng nước ngoài thiếu tiền đồng tạm thời phải đi vay trên thị trường liên ngân hàng vì vậy với các nghiệp vụ này NHNN chỉ có thể bơm thêm tiền cho các ngân hàng quốc doanh. Từ giai đoạn 2001 đến gần cuối 2002 trên thị trường tiền tệ Việt Nam xuất hiện tình trạng thừa vốn ngoại tệ thiếu vốn VND. Lãi suất trên thị trường liên ngân hàng lúc này vẫn còn cao do các ngân hàng phải vay trên thị trường liên ngân hàng. Do đó NHNN buộc phải sử dụng

đến công cụ hoán đổi ngoại tệ làm một kênh bơm thêm tiền vào lưu thông và đồng thời không làm lãi suất biến động bất thường.

Tuy nhiên, do liên quan đến ngoại tệ nên sử dụng nghiệp vụ này có thể gây ra một số rủi ro:

■ Ngoại tệ có thể thay đổi giá trị bất ngờ. Khi đồng nội tệ bị sức ép giảm giá và dự trữ của các ngân hàng thấp, Ngân hàng Trung ương sử dụng Swap để can thiệp mạnh vào thị trường (bán giao ngay và mua kỳ hạn ngoại tệ) để làm giảm tỷ giá giao ngay, Ngân hàng Trung ương có thể sẽ bị lỗ lớn khi mua lại bởi sự biến động của tỷ giá.

■ Khi thị trường kỳ hạn không đủ sâu sắc để tạo ra giá thị trường chung cho Swap hối đoái, Ngân hàng Nhà nước Trung ương có thể buộc phải xác định tỷ giá Swap hối đoái. Điều này cũng giống như có một hiệu ứng thông báo ảnh hưởng đến tỷ giá giao ngay theo xu hướng của điểm Swap đã được công bố.

■ Việc NHNN chỉ thực hiện giao dịch hoán đổi ngoại tệ theo chiều là mua ngoại tệ giao ngay và bán ngoại tệ kỳ hạn cho các NHTM cũng là một biểu hiện cho thấy NHNN muốn tránh rủi ro trong việc thỏa mãn nhu cầu nhận ngoại tệ giao ngay từ phía các NHTM.

Ngoài ra một số quy định trước đây đã ràng buộc, không tạo thuận lợi cho các ngân hàng trong việc thực hiện giao dịch hoán đổi ngoại tệ:

Thứ nhất, mức phí của giao dịch hoán đổi cao. Ví dụ theo quy định mức tỷ giá kỳ hạn thì NHTM sau khi bán ngoại tệ giao ngay cho NHNN để lấy

VND thì sau 7 ngày để có lại lượng ngoại tệ ban đầu NHTM phải bỏ ra thêm 0.08%/USD của tỷ giá giao ngay lúc ký kết hợp đồng hoán đổi. Thực ra điểm kỳ hạn do NHNN quy định không sát với diễn biến về tỷ giá trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng nên các ngân hàng chỉ sử dụng nghiệp vụ này lúc thật khó khăn về vốn VND.

Thứ hai, việc quy định về các kỳ hạn hoán đổi là 7 ngày, 15 ngày, 30 ngày... không linh hoạt, không đáp ứng nhu cầu đa dạng của NHTM.

Thứ ba, về tỷ giá giao ngay trong giao dịch hoán đổi. Trong mỗi giao dịch hoán đổi bao gồm hai vế là vế giao ngay và vế kỳ hạn. Nếu vế giao ngay là mua vào thì tỷ giá giao ngay áp dụng cho vế giao ngay và vế kỳ hạn là như nhau. Tuy nhiên thông lệ này ở Việt Nam chưa được áp dụng, cụ thể là: Nếu giao dịch hoán đổi là mua giao ngay và bán kỳ hạn thì ta vẫn làm: Vế giao ngay, tỷ giá giao ngay áp dụng là tỷ giá mua (S_B), còn vế kỳ hạn, áp dụng lại là tỷ giá bán (S_A): $F_A = S_A + P_A$.

Đến nay, mặc dù đã có một vài sửa đổi trong các quy định về giao dịch hoán đổi song giao dịch hoán đổi vẫn chưa có dấu hiệu nào cho thấy thị trường hoán đổi ở Việt Nam sẽ phát triển mạnh trong tương lai gần.

Mặt khác, 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 lợi ích mang lại từ các giao dịch ngoại hối phái sinh và sự phát triển của nó cần nghiên cứu để đưa ra các giải pháp thích hợp. Sau đây là một vài suy nghĩ của chúng tôi:

Thứ nhất, 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. Sự sôi động của thị trường liên ngân hàng là điều kiện cần thiết để các giao dịch hối đoái phái sinh phát triển.

Thứ hai, 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 - một biểu hiện cho thấy rõ sức sống của thị trường.

Thứ ba, 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.

Thứ tư, quan tâm hơn nữa đến sự phát triển của thị trường

ngoại hối không chính thức vì sự tồn tại của thị trường “Chợ đen” 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.

Thứ năm, 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 xóa bỏ các quy định mang tính hành chính cứng nhắc trong kiểm soát ngoại hối, nới lỏng tiến tới tự do hóa 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.

Thứ sáu, vấn đề đào tạo nguồn nhân lực cũng cần được đặc biệt quan tâm. 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.

Thứ bảy, tiêu chuẩn hóa 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. 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 các ngân hàng phải có hệ thống cung cấp thông tin thật hiệu quả và tức thời.

KẾT LUẬN:

Tóm lại, 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, NHNN, các NHTM cần phối hợp thực hiện đồng thời nhiều giải pháp để từng bước khắc phục, xóa 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 ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Các văn bản pháp quy của NHNN (Các QĐ: 101/1999, 893/2001, 894/2001, 1033/2001, 679/2002, 648/2004).

2. Thị trường hối đoái và thị trường tiền tệ của HEINZ RICNZ & M.RODEIGUEZ (NXB Chính trị quốc gia, năm 1996).

3. Một số sách và tạp chí khác.