



Kinh doanh ngoại tệ tại các ngân hàng thương mại Việt Nam giai đoạn 2007 - 2009

Nguyễn Thị Kim Ngân



Trong vài năm trở lại đây, cùng với các hoạt động mang tính chất truyền thống, hoạt động kinh doanh ngoại tệ (KDNT) đã góp phần làm thay đổi cơ cấu tổng lợi nhuận chung tại các ngân hàng. Tuy nhiên, xét theo một cách toàn diện cả về khía cạnh chủ quan lẫn khách quan, nghiệp vụ này mặc dù đã được các ngân hàng thương mại (NHTM) tập trung phát triển khá nhiều nhưng đến nay vẫn chưa thể hiện đúng với tiềm năng vốn có của ngành. Chỉ làm một phép so sánh giữa các NHTM trong nước với các ngân hàng 100% vốn nước ngoài được phép thành lập ở Việt Nam ta sẽ thấy có một sự chênh lệch lớn

trong hiệu quả đạt được. Vậy lý do thực chất là đâu?

Khái quát hoạt động KDNT tại NHTM

Mua bán ngoại tệ là một trong những hoạt động đem lại thu nhập đáng kể cho ngân hàng. Nhìn chung, nguồn ngoại tệ mà các NHTM mua bán cả trên thị trường ngoại hối (TTNH) trong nước và quốc tế.

- TTNH trong nước: Hầu hết các NHTM đều tập trung KDNT trên thị trường trong nước với các đối tác chính là doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu, tiếp đến là các NHTM khác trong thị trường

ngoại tệ liên ngân hàng. Ngoài ra, các NHTM còn tham gia hoạt động KDNT với ngân hàng nhà nước (NHNN) để được hỗ trợ về nguồn cung ngoại tệ nhằm đảm bảo thanh khoản, cân đối nguồn ngoại tệ.

- TTNH quốc tế: Để hội nhập với thị trường tài chính khu vực và quốc tế, các NHTM đã từng bước mở rộng hoạt động kinh doanh trên TTNH quốc tế với các ngân hàng lớn trên thế giới, nhằm mục đích tự doanh, thu lợi nhuận, đồng thời giúp nhân viên học hỏi kiến thức, kinh nghiệm, bản lĩnh nghề nghiệp trong môi trường hoạt động kinh doanh nhiều biến động và rủi ro.

Bảng 1: Tốc độ tăng/giảm giao dịch trên TTNH trong nước so với năm trước liền kề.

Năm	Giao dịch giữa các NHTM	Giao dịch giữa NHTM với khách hàng
2006	45%	26%
2007	113%	60%
2008	25%	17%

Nguồn: Báo cáo thường niên của NHNN các năm 2007, 2008

Đến nay, trong số 42 NHTM thì đã có 41 ngân hàng được cấp phép cung ứng dịch vụ thanh toán quốc tế cả trên thị trường trong nước lẫn thị trường quốc tế. Tuy nhiên, trên thực tế số lượng các NHTM tham gia KDNT trên TTNH quốc tế còn khá khiêm tốn. Hiện trạng này phần nào là do tham gia trên TTNH thế giới không chỉ đòi hỏi nghiệp vụ cao mà còn chứa đựng rủi ro lớn, khi kinh doanh các giao dịch viên phải có đủ bản lĩnh, có kiến thức về thị trường và phân tích dự báo tỷ giá chính xác.

Phân tích kết quả KDNT trong giai đoạn 2007-2009

Theo báo cáo thường niên của NHNN, số lượng các ngân hàng tham gia trên TTNH liên ngân hàng tăng qua các năm. Nếu như năm 2004 có 50 thành viên tham gia thì đến năm 2008 con số này đã tăng thêm 29 ngân hàng, tương đương 58%. Các ngân hàng thành viên tham gia thị trường một cách tích cực, đã góp phần làm tăng thêm tính sôi động cho thị trường.

Doanh số giao dịch giữa các ngân hàng và giữa ngân hàng với khách hàng qua các năm đều tăng, góp phần tăng tính thanh khoản cho toàn thị trường (Bảng 1). Các NHTM đều cố gắng cân đối ngoại tệ cho toàn hệ thống và đáp ứng cao nhất nhu cầu ngoại tệ thanh toán nhập khẩu hàng hóa dịch vụ và trả nợ vay

ngoại tệ các doanh nghiệp và cá nhân.

Hoạt động KDNT của các NHTM chủ yếu là phục vụ

số mua bán ngoại tệ của các NHTM với khách hàng là doanh nghiệp và cá nhân tăng trưởng khá nhanh, đặc biệt là năm 2008 (Bảng 2).

Trong năm 2008, tình hình biến động của tỷ giá đã ảnh hưởng không ít việc kinh doanh ngoại hối ở các NHTM. Ngày 10/3/2008, NHNN đã quyết định mở rộng biên độ mua, bán ngoại tệ của các NHTM từ ±0,75% lên ±1%. Hệ quả tức thời của sự can thiệp này là

Bảng 2: Doanh số mua bán của các NHTM trong giai đoạn 2007-2009

DVT: Triệu USD

Ngân hàng	2007	2008	2009
Vietcombank	26.217	46.011	44.598
Eximbank	9,950	10,100	-
Vietinbank	5.324	10.8	10.34
Nam Á Bank	107	245	275

Nguồn: Tổng hợp từ BCTN và Bản cáo bạch của các ngân hàng

Bảng 3: Lợi nhuận KDNT và tỷ trọng so với lợi nhuận trước thuế của các ngân hàng qua các năm

	2007		2008		2009	
	Lợi nhuận KDNT	Tỷ lệ	Lợi nhuận KDNT	Tỷ lệ	Lợi nhuận KDNT	Tỷ lệ
Vietinbank	64.087	4,19%	290.046	11,90%	59.278	1,58%
Eximbank	40.800	6,49%	470.000	9,30%	135.409	8,83%
Vietcombank	354.532	11,26%	925.911	25,79%	918.309	18,35%
ACB	155.14	7,29%	678.852	26,51%	422.336	14,88%
Giadinhbank	-0.91957	-	4.127	66,19%	1.777	2,47%
Kienlongbank	15.64	0,02%	225.42	0,445%	146	0,23%
Techcombank	24.583	3,46%	21.793	1,36%	48.089	2,13%
Phương Đông	124	0,05%	7.766	9,53%	-2.687	-
Phương Nam	-13.413	-	40,22	29,48%	79.744	25,64%
Habubank	2.718	0,59%	7.639	1,59%	32.192	5,32%
SCB	444	0,12%	-359	-	139.215	32,89%
Sacombank	100.815	6,37%	510.041	45,9%	314.108	14,44%
BIDV	121.132	5,97%	790.779	33,64%	208.866	5,79%
Navibank	692,9	0,67%	-4115	-	9.683	5,10%
MB	21.124	3,47%	101.403	11,78%	-72.766	-

Nguồn: Tổng hợp từ BCTN và Bản cáo bạch của các ngân hàng

nhu cầu thanh toán quốc tế và điều hòa trạng thái ngoại tệ. Vì vậy, cùng với đà tăng trưởng của hoạt động xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và các nước trên thế giới, doanh

tỷ giá VND/USD tăng. VND tiếp tục đà giảm giá cho đến cuối năm 2008 với tốc độ giảm giá cao nhất trong quý II/2008. Kết quả này cũng bị ảnh hưởng bởi tình hình thế giới, nhất



là sau khi Chính phủ Mỹ can thiệp vào thị trường tài chính, ngăn chặn khủng hoảng khiến USD lên giá. Tính đến ngày 20/12/2008 tỷ giá VND/USD niêm yết tại Vietcombank là 16.990, đây được xem là kết quả thành công trong công tác điều hành tỷ giá của NHNN Việt Nam sau đợt điều chỉnh biên độ tỷ giá lên 3% vào ngày 25/12/2008. Như vậy, trong năm 2008, tỷ giá tăng đều trong suốt năm, không có sự đảo chiều mạnh. Trước nhu cầu mua ngoại tệ cao của các doanh nghiệp nhập khẩu, thêm vào đó các ngân hàng dự đoán được những tác động của nền kinh tế đến diễn biến tỷ giá làm cho tình hình KDNT của các NHTM thuận lợi hơn trong năm 2008. Điển hình như các ngân hàng: Eximbank, Vietcombank, BIDV, ACB, Sacombank...

Sang năm 2009 mức lợi nhuận đã giảm đáng kể so với năm 2008 (Bảng 3), tỷ trọng đóng góp vào lợi nhuận trước thuế vì thế mà cũng khá nhiều, điển hình như: BIDV tỷ trọng đóng góp từ 33,64% còn 5,79%. Giadinhbank giảm còn 2,47%, ngoài ra còn có các ngân hàng như: Vietinbank, Sacombank, Eximbank...

Được xem là KDNT có lãi, nhưng nếu nhìn nhận một cách toàn diện trong tương quan với các ngân hàng nước ngoài thì tỷ lệ đóng góp của nguồn thu từ hoạt động KDNT vẫn còn thấp. Điển hình, cơ cấu lợi nhuận năm 2009 của ngân hàng ANZ bao gồm 40% tổng lợi nhuận là từ hoạt động KDNT, thu phí thanh toán xuất nhập khẩu và các phí khác của khách hàng doanh nghiệp chiếm 20%, cho vay tiêu dùng cá nhân cộng dịch vụ 20%, dịch vụ khác chiếm tỷ trọng còn lại (Hải Long, Thời báo Kinh tế Sài Gòn). Tận dụng dòng vốn

đầu tư gián tiếp từ nước ngoài đổ vào Việt Nam thông qua thị trường chứng khoán, các ngân hàng nước ngoài sẽ càng có khả năng khai thác tốt hoạt động kinh doanh này.

Nếu làm một phép so sánh giữa các ngân hàng trong nước và ngân hàng nước ngoài trong mảng khai thác nguồn thu phi tín dụng thì rõ ràng các ngân hàng ngoại đang rất thành công trong mảng KDNT. Mặc dù họ bị hạn chế về vốn điều lệ và trạng thái ngoại tệ nên các ngân hàng này khó có thể tham gia vào những giao dịch mua bán ngoại tệ với doanh số lớn trên thị trường song từ kết quả kinh doanh trên chúng tỏ họ có lợi thế về kinh nghiệm, chiến lược phân tích thị trường tốt cũng như kỹ thuật đầu tư mạnh dạn trên TTNH quốc tế.

Phân tích cơ cấu lợi nhuận

Trong lợi nhuận thu được từ KDNT, nguồn lợi nhuận từ kinh doanh mua bán giao ngay chiếm tỷ trọng cao. Số liệu trong bảng 4 chứng tỏ giao dịch công cụ phái sinh ở các NHTM không hiệu quả. Mặc dù NHNN đã ban hành các công cụ pháp lý tuy chỉ mới mang tính thí điểm và đơn lẻ nhưng ban đầu có tác động khuyến khích phát triển thị trường các công cụ phái sinh ngoại tệ như: kỳ hạn (Forward), hoán đổi (Swap), quyền chọn (Option), tương lai (Future). Mặc dù có một danh mục như vậy nhưng đến nay khách hàng chủ yếu chỉ mua và bán ngoại tệ theo hình thức thanh toán ngay. Trong doanh số các hợp đồng phái sinh thì số lượng các hợp đồng kỳ hạn chiếm tỷ trọng khá cao, tiếp đến là hợp đồng hoán đổi. Ngoại tệ để mua/bán chủ yếu là USD và VND. Nhiều ngân hàng xác định giao dịch ngoại hối phái sinh

không nhằm lợi nhuận mà chỉ đáp ứng nhu cầu về ngoại hối để thanh toán, trả nợ vay, góp vốn, chi tiêu... của khách hàng, qua đó ngân hàng thu lãi và phí từ các dịch vụ khác. Còn hình thức hợp đồng tương lai, quyền chọn mặc dù đã được một vài ngân hàng chào mời đến các doanh nghiệp, hộ gia đình sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu, đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất cà phê, chè, lương thực... nhưng sau thời gian ngắn thực hiện, số doanh nghiệp sử dụng hình thức này vẫn còn rất hạn chế.

Doanh số giao dịch các hợp đồng phái sinh chưa nhiều và tập trung chủ yếu ở các ngân hàng có thế mạnh như: Vietcombank, Eximbank, BIDV, ACB.... Kết quả kinh doanh thông qua các hợp đồng phái sinh chưa cao. Cụ thể, nguồn thu từ hoạt động mua bán ngoại tệ giao ngay ở BIDV và Vietinbank chiếm hơn 90% trong năm 2007 (Bảng 5) và hoạt động kinh doanh các công cụ phái sinh ở Vietinbank còn làm giảm lợi nhuận chung liên tiếp qua hai năm 2007 và 2008 (Bảng 5). Nguyên nhân của tình trạng này bắt nguồn từ nhiều lý do: chế độ điều tiết tỷ giá của NHNN, chế độ hoạch toán kế toán, khung pháp lý điều chỉnh, nhu cầu từ các doanh nghiệp, kiến thức về các công cụ phái sinh... Chính vì thế mà các NHTM hạn chế về doanh số giao dịch công cụ phái sinh cả trên thị trường trong nước lẫn quốc tế.

Những hạn chế trên xuất phát từ các nguyên nhân sau:

Thứ nhất, hạn chế vốn tự có. NHNN quản lý rủi ro hoạt động KDNT của các NHTM bằng quy định về giới hạn tổng trạng thái ngoại tệ theo quyết định số 1081/2002/QĐ-NHNN, 7/10/2002. Theo đó, tổng trạng

thái các loại ngoại tệ chỉ có thể chiếm tối đa +30% so với vốn tự có. Trong khi vốn tự có của các NHTM còn khá khiêm tốn so với các ngân hàng nước ngoài, các giao dịch trên TTNH sẽ bị hạn chế ở các hợp đồng rất nhỏ.

Thứ hai, nguồn nhân lực chưa đáp ứng được nhu cầu kinh doanh. Nghề giao dịch viên KDNT ở các ngân hàng còn là một nghề khá mới, chính vì thế mà kinh nghiệm phân tích, tâm lý ra quyết định và kỹ năng giao dịch chưa cao. Kiến thức của các giao dịch viên về phân tích dự báo tỷ giá còn yếu kém. Các giao dịch viên còn phụ thuộc khá nhiều vào dự đoán mang tính cảm tính thay vì dựa trên cơ sở của các phân tích.

vực thu thập thông tin về tình hình cung cầu tiền tệ, các lệnh đặt mua, lệnh đặt bán thì các NHTM không tiếp cận được. Bất kỳ phương pháp phân tích nào cũng cần phải có đủ công nghệ hỗ trợ để thu thập các số liệu đủ đáp ứng yêu cầu phân tích.

Thứ tư, cơ cấu tổ chức chưa phát huy hết khả năng của nhân viên và đảm bảo an toàn cho giao dịch. Cơ cấu tổ chức các phòng ban ở một số ngân hàng chưa có sự chuyên môn hóa, mô hình tổ chức của phòng KDNT gồm hai bộ phận là kinh doanh trực tiếp và kế toán. Mô hình tổ chức này đa phần không có bộ phận kiểm tra giám sát cũng như hỗ trợ hoạt động của Phòng KDNT. Điều này gián tiếp ảnh hưởng đến kết

Để khắc phục những hạn chế trên cần có các giải pháp sau:

Thứ nhất, tăng vốn tự có để tăng hạn mức kinh doanh và xây dựng chiến lược kinh doanh trong từng giai đoạn và thị trường nhất định. Nghiệp vụ KDNT cần phải hoạch định chiến lược rõ ràng kể cả thị trường ngoài nước và trong nước. Phân tích dự báo tỷ giá để thiết lập chiến lược kinh doanh bao gồm mục tiêu lợi nhuận và mức dừng lỗ cụ thể tùy theo từng giai đoạn, từng thị trường và từng kết quả phân tích. Chiến lược kinh doanh phải gắn liền với việc cân đối trạng thái ngoại tệ cho phép ở từng thời điểm sao cho rủi ro giảm xuống thấp nhất. Bên cạnh đó, cần xây dựng hạn mức KDNT khả thi, chi tiết, rõ ràng hạn chế rủi ro một cách hữu hiệu.

Thứ hai, huấn luyện nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ. Các ngân hàng cần tập trung ưu tiên đào tạo và bồi dưỡng cho các cán bộ trực tiếp kinh doanh trên thị trường hối đoái quốc tế về các công cụ phái sinh nói chung và phái sinh ngoại hối nói riêng, vì đây là những sản phẩm mới, phức tạp cả về lý thuyết lẫn thực tiễn áp dụng. Ngoài ra cần trang bị thêm những kiến thức và kinh nghiệm về TTNH, đặc biệt là thị trường quốc tế, kỹ năng phân tích kỹ thuật, phân tích cơ bản trên cơ sở chọn lọc, tổng hợp và phân tích thông tin để dự đoán xu hướng diễn biến của thị trường nhằm sử dụng các công cụ phái sinh một cách hiệu quả nhất.

Thứ ba, nâng cấp kỹ thuật, công nghệ, trang bị hệ thống giao dịch và xử lý hiện đại

Công tác phân tích dự báo tỷ giá bằng bất kỳ phương

Bảng 4: Doanh số các công cụ tài chính phái sinh thời điểm cuối năm tại một số ngân hàng

DVT: Triệu đồng

Ngân hàng	Công cụ tài chính phát sinh	2008		2009	
		Tài sản/ nợ phải trả	Tỷ trọng	Tài sản/ nợ phải trả	Tỷ trọng
ACB	Hợp đồng kỳ hạn	46.929	74.43%	-21.314	41.59%
	Hợp đồng hoán đổi	-8.682	13.77%	-5.560	10.85%
	Hợp đồng quyền chọn	7.440	11.80%	20.854	40.69%
	Hợp đồng tương lai	0	0.00%	3.523	6.87%
	Tổng giá trị	63.051	100.00%	51.251	100.00%
Eximbank	Hợp đồng kỳ hạn	101.164	67.85%	788	19.12%
	Hợp đồng hoán đổi	-47.928	32.15%	3.334	80.88%
	Tổng giá trị	149.092	100%	4.122	100%

Nguồn: Tổng hợp từ BCTN của các ngân hàng.

Bảng 5: Cơ cấu lợi nhuận KDNT của Vietinbank, SCB và BIDV từ năm 2007-2009.

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2007			2008			2009		
	Vietin	BIDV	SCB	Vietin	BIDV	SCB	Vietin	BIDV	SCB
Lãi/lỗ từ KDNT giao ngay	70.551	112.303	(3.046)	410.088	552.849	(384.443)	408.820	380.561	55.065
Lãi/lỗ từ CCPS	(6.464)	8.829	3.490	(120.042)	237.930	25.237	(349.542)	-171.695	(21.499)
Lãi từ hoạt động KDNT	64.087	121.132	444	290.046	790.779	(359.261)	59.278	208.866	33.566

Nguồn: Tổng hợp từ BCTN của các ngân hàng.

Thứ ba, cơ sở vật chất chưa theo kịp sự phát triển của TTNH. Cơ sở vật chất kỹ thuật hỗ trợ cho các cán bộ giao dịch còn chưa theo kịp với tốc độ phát triển của thị trường. Điển hình, trong lĩnh

quả phân tích bởi cán bộ giao dịch sẽ phải vừa tiến hành các giao dịch trên hệ thống vừa phải làm nhiệm vụ kiểm tra các giao dịch thực hiện và phải đảm bảo công tác dự báo.



pháp nào cũng đều phải xử lý một khối lượng thông tin và biến số kỹ thuật lớn. Dự báo kỹ thuật sẽ phát huy tác dụng và đạt hiệu quả cao với sự giúp đỡ của các phần mềm phân tích xử lý biến số và công nghệ hỗ trợ. Do đó, đòi hỏi các giao dịch viên phải được trang bị những phương tiện giao dịch và xử lý thông tin hiện đại. Yêu cầu này lại còn đòi hỏi cao hơn đối với những ngân hàng hoạt động trên thị trường quốc tế.

Thứ tư, hoàn thiện mô hình tổ chức các phòng ban. Mô hình tổ chức của phòng KDNH chặt chẽ phải cho thấy sự tách biệt và phân định rạch ròi chức năng giữa phòng kinh doanh trực tiếp và phòng kiểm soát. Phòng KDNH gồm ba bộ phận tách biệt nhau đó là: bộ phận KDNT trực tiếp, bộ phận kiểm soát trung gian và bộ phận kế toán. Ba bộ phận này được cơ cấu thành một trung tâm kinh doanh vốn, ba bộ phận này được phân biệt

rạch ròi, nhiệm vụ tách biệt, chức năng nhiệm vụ hoàn toàn khác nhau.

Kết luận

Với việc gia nhập WTO, thị trường tài chính, ngân hàng Việt Nam sẽ ngày càng mở hơn, càng nhiều ngân hàng 100% vốn nước ngoài với kỹ năng quản trị ngân hàng hiện đại và chất lượng phục vụ tiên tiến được thành lập hơn. Chính sách điều tiết nền kinh tế trong đó có chính sách điều hành tỷ giá của NHNN có thể có những thay đổi mang tính thông thoáng hơn, tạo điều kiện cho thị trường tài chính Việt Nam sôi động hơn. Đây là những cơ hội và thách thức cho ngành ngân hàng nói chung và hoạt động KDNT của các NHTM nói riêng. Vì vậy, các ngân hàng phải có những giải pháp hợp lý bao gồm khai thác tốt nguồn ngoại tệ, thực hiện đa dạng hóa các sản phẩm hối đoái, đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng

kết hợp tăng cường kiểm tra giám sát nhằm nâng cao chất lượng hiệu quả KDNT nhưng vẫn đảm bảo an toàn trong hệ thống NHTM trong thời gian tới ■

Tài liệu tham khảo

1. Báo cáo thường niên 2008, 2009 và bản cáo bạch của các NHTM
2. Báo cáo thường niên năm 2006, 2007, 2008 của NHNN
3. Nguyễn Tú Lan (2010), Hoạt động kinh doanh ngoại tệ góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng Công Thương Việt Nam, "http://www.vietinbank.vn/web/home/vn/research/07/070205_2.html"
4. Hải Long (2010), Ngoại lai nhiều, nội lai ít, <http://vneconomy.vn/2010030503265390P0C6/ngan-hang-ngoai-lai-nhieu-noi-lai-it.htm>

