

**ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ**

-----o0o-----

ĐOÀN THỊ HẢI YẾN

**PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI HỐI TẠI NGÂN
HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG**

Chuyên ngành: Tài chính Ngân hàng

Mã số: 60 34 02 01

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Hà Nội - 2015

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của đề tài

Hoạt động kinh doanh ngoại hối (KDNH) tại Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) cũng như tại các NHTM khác hiện đang chiếm một vị trí quan trọng, hỗ trợ khá nhiều cho các hoạt động khác như thanh toán quốc tế, tín dụng... Vai trò của hoạt động kinh doanh ngoại hối ngày một tăng do xu thế hội nhập và giao lưu buôn bán với các quốc gia khác ngày càng có xu thế tăng. Tuy nhiên hoạt động KDNH cũng gặp nhiều khó khăn do sự biến động của hệ thống tài chính toàn cầu và sự thay đổi thường xuyên trong việc ban hành chính sách quản lý hoạt động này ở Việt Nam.

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng ra đời trong bối cảnh nền kinh tế đang trong quá trình hội nhập, hoạt động KDNH được triển khai từ những năm đầu thành lập tuy nhiên đến giai đoạn gần đây thì hoạt động này mới có bước phát triển mạnh. KDNH đã và đang dần trở thành hoạt động quan trọng của ngân hàng vì tạo ra thu nhập cao và góp phần thúc đẩy các hoạt động khác phát triển. Ngoài những áp lực cạnh tranh từ ngân hàng nước ngoài và ngân hàng trong nước thì với sự phát triển của mình cũng đòi hỏi VPBank phải không ngừng đa dạng hóa các sản phẩm, hoàn thiện quản lý rủi ro, nâng cao hiệu quả và phát triển hoạt động kinh doanh ngoại hối để phục vụ khách hàng tốt hơn và đáp ứng nhu cầu ngày càng phong phú của tình hình mới. Vì lý do đó vấn đề **“Phát triển kinh doanh ngoại hối tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng”** là rất cần thiết. Tác giả mong muốn tìm hiểu thực tế và phân tích tình hình KDNH tại VPBank trong những năm vừa qua, từ đó đưa ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm phát triển kinh doanh ngoại hối tại VPBank, góp phần cung cấp những thông tin hữu ích cho nhà quản lý VPBank và những ai quan tâm vấn đề này.

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài

- Mục đích nghiên cứu của đề tài: Trên cơ sở hệ thống hóa những vấn đề lý luận về KDNH, đề tài phân tích và đánh giá tình hình KDNH, những tồn tại và khó khăn trong quá trình triển khai nghiệp vụ này tại VPBank trong thời gian qua. Từ đó, tìm ra những nguyên nhân còn tồn tại để đề xuất các biện pháp nhằm phát triển KDNH tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng trong giai đoạn tiếp theo.

- Để đạt được mục đích nghiên cứu trên, đề tài có các nhiệm vụ sau:

- Những vấn đề lý luận chung về phát triển kinh doanh ngoại hối của ngân hàng thương mại?
- Thực trạng phát triển kinh doanh ngoại hối tại VPBank?
- Giải pháp, kiến nghị nhằm góp phần phát triển KDNH tại VPBank?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Đối tượng nghiên cứu của luận văn là những vấn đề về kinh doanh ngoại hối và phát triển kinh doanh ngoại hối tại ngân hàng thương mại.

- Phạm vi nghiên cứu :

- Không gian nghiên cứu: Nghiên cứu được thực hiện tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank)
- Thời gian nghiên cứu: từ năm 2011 đến tháng 12 năm 2014.

- Trong hoạt KDNH, đề tài này chỉ giới hạn phạm vi nghiên cứu là các loại ngoại tệ mạnh (gồm có : USD, EUR, GBP, AUD, JPY, CAD, CHF, SGD) và vàng vì đây là hai loại ngoại hối có doanh số giao dịch chủ yếu và lớn nhất tại VPBank .

5. Phương pháp nghiên cứu

Dữ liệu sơ cấp trong đề tài được thu thập trong thời gian làm việc và quan sát công việc kinh doanh ngoại hối tại VPBank. Dữ liệu thứ cấp được trích từ báo cáo thường niên của VPBank, số liệu thống kê từ Phòng Kinh doanh thị trường tài chính, phòng thanh toán quốc tế của ngân hàng, báo chí, internet... Các dữ liệu được trình bày qua các biểu đồ, bằng phương pháp khảo sát, thống kê, so sánh, phân tích tổng hợp, diễn dịch- quy nạp để trình bày các vấn đề lý luận và thực tiễn.

6. Những đóng góp mới của đề tài

Đề tài nghiên cứu này đã đem lại những đóng góp về mặt khoa học cũng như thực tiễn sau:

- Về mặt khoa học: đề tài đã hệ thống hóa những vấn đề lý luận về KDNH và phát triển KDNH.

- Về mặt thực tiễn: đề tài đã đánh giá được thực trạng phát triển KDNH tại VPBank, tìm ra các nguyên nhân làm hạn chế sự phát triển KDNH tại VPBank, từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển KDNH tại VPBank trong thời gian tiếp theo.

7. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận thì nội dung chính của luận văn được chia thành 4 chương sau đây:

Chương 1 : Cơ sở lý luận về phát triển kinh doanh ngoại hối của Ngân hàng thương mại và tổng quan tình hình nghiên cứu

Chương 2 : Phương pháp luận và thiết kế nghiên cứu

Chương 3 : Thực trạng phát triển kinh doanh ngoại hối tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

Chương 4 : Một số giải pháp phát triển kinh doanh ngoại hối tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI HỐI CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU

1.1. Tổng quan các kết quả nghiên cứu về kinh doanh ngoại hối

1.1.1. Tình hình nghiên cứu tại nước ngoài

“*Foreign exchange risk management in commercial bank in Pakistan*” của tác giả Maroof Hussain năm 2010 tại trường The University of Lahore.

“*Management of Foreign exchange risk in selected commercial bank, in Nigeria*” của nhóm tác giả J.O. Adetayo, E.A. Dionco Adetayo và B. Oladejo năm 2008 tại trường Obafemi Awolowo University.

“*The management of Foreign Exchange Risk in UK multinationals: An empirical Investigation*” của tác giả P. A. Belt và M. Glaum năm 2012, đề tài “*The management of Foreign Exchange Risk*” của hai giáo sư By Ian H. Giddy và Gunter Dufey thuộc trường đại học New York University and University of Michigan năm 2009.

“*Efficiency of foreign markets and measures of turbulence*” của hai tác giả Jacob A. Frenkel và Michael L. Mussa năm 1980.

“*Foreign exchange market efficiency tests: Implications of recent empirical findings*” của Paul Boothe làm việc tại Department of Economics, University of Alberta, Edmonton, Alberta, Canada và David Longworth làm việc tại Bank of Canada năm 1986.

1.1.2. Tình hình nghiên cứu ở trong nước

- Luận văn thạc sỹ “*Phát triển kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương chi nhánh Nha Trang*” của tác giả Đỗ Thị Hòa năm 2013 tại Đại học Đà Nẵng.

- Luận văn thạc sỹ kinh tế của Đào Hữu Thành về “*Phát triển hoạt động kinh doanh ngoại hối tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam*” tại trường Đại học Kinh Tế Quốc Dân năm 2010.

- Luận văn thạc sỹ “*Quản trị rủi ro kinh doanh ngoại tệ của Ngân Hàng TMCP Hàng Hải*” của tác giả Nguyễn Thanh Hải năm 2012 tại Đại học Kinh Tế - Đại Học Quốc Gia Hà Nội.

- Luận án tiến sĩ “*Quản lý rủi ro trong KDNH của các ngân hàng thương mại cổ phần tại Thành phố Hồ Chí Minh*” của tác giả Bùi Quan Tín năm 2013 tại trường Đại học Ngân Hàng Thành phố Hồ Chí Minh.

1.2. Cơ sở lý luận về phát triển kinh doanh ngoại hối của NHTM

1.2.1. Các khái niệm liên quan đến thị trường ngoại hối

1.2.1.1. Khái niệm ngoại hối

Trong luận văn này, ngoại hối và thị trường ngoại hối cũng được hiểu và sử dụng theo nghĩa thực tế, nghĩa là:

- Ngoại hối trùng với ngoại tệ
- Thị trường ngoại hối trùng với thị trường ngoại tệ.

1.2.1.2. Thị trường ngoại hối

Một cách khái quát “*thị trường ngoại hối là nơi diễn ra việc mua, bán các đồng tiền khác nhau*”. (Nguyễn Văn Tiến, 2010)

1.2.1.3. Các thành viên tham gia trên thị trường ngoại hối

- Nhóm khách hàng mua bán lẻ (Retail Clients)

- Các NHTM (Commercial Banks)
- Những nhà môi giới ngoại hối (Foreign exchange brokers)
- Ngân hàng Trung ương (Central Bank)

1.2.2. Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối

1.2.2.1. Nghiệp vụ giao ngay (Spot)

1.2.2.2. Nghiệp vụ kỳ hạn (Forward)

1.2.2.3. Nghiệp vụ hối đoái hoán đổi (Swap)

1.2.2.4. Nghiệp vụ quyền chọn (Options)

1.2.2.5. Nghiệp vụ tương lai (Futures)

1.2.3. Quan điểm về phát triển kinh doanh ngoại hối của NHTM

Khái niệm: Phát triển kinh doanh ngoại hối của ngân hàng thương mại là việc NHTM mở rộng mua bán các loại ngoại hối khác nhau nhằm đảm bảo cân đối các nhu cầu về ngoại hối của ngân hàng và tìm cách thu lợi nhuận trực tiếp thông qua chênh lệch về tỷ giá và lãi suất giữa các đồng tiền khác nhau trên cơ sở kiểm soát rủi ro và phục vụ chiến lược kinh doanh của ngân hàng.

1.2.4. Các tiêu chí đánh giá sự phát triển kinh doanh ngoại hối tại NHTM

1.2.4.1. Doanh số kinh doanh ngoại hối

Doanh số kinh doanh ngoại hối của một Ngân hàng thương mại trong một thời kỳ được tính bằng tổng doanh số ngoại hối mua vào và bán ra với khách hàng trong thời kỳ đó.

$\text{Doanh số KDNH} = \text{Doanh số mua} + \text{doanh số bán (ngoại hối)}$
--

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

Doanh thu ngoại hối là luồng tiền có được khi ngân hàng mua bán ngoại hối trên thị trường. Lợi nhuận là số tiền có được từ doanh thu sau khi trừ đi chi phí, tính toán lãi lỗ từ việc kinh doanh ngoại hối.

1.2.4.3. Quy mô kinh doanh ngoại hối

Quy mô KDNH mà tác giả đề cập ở đây đó là trên phương diện nguồn nhân lực được huy động để thực hiện việc KDNH, số lượng đối tác thực hiện giao dịch trên thị trường tiền tệ, số lượng chi nhánh được thực hiện giao dịch ngoại hối.

1.2.4.4. Mức độ phát triển của dịch vụ KDNH

Các sản phẩm ngoại hối chính là các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng, các sản phẩm ngoại hối ngày càng được nâng cao về số lượng và chất lượng cũng phản ánh sự phát triển của hoạt động kinh doanh ngoại hối kể cả về số lượng và chất lượng. Cung cấp dịch vụ ngoại hối ngày một an toàn hơn cho khách hàng cũng là một tiêu chí phản ánh hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng đó đang thực sự phát triển.

1.2.4.5. Quản trị rủi ro kinh doanh ngoại hối

- Rủi ro về tỷ giá hối đoái
- Rủi ro thanh toán
- Rủi ro tín dụng

1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển kinh doanh ngoại hối của NHTM

1.2.5.1. Các nhân tố chủ quan ảnh hưởng đến sự phát triển KDNH của NHTM

- Nguồn nhân lực
- Cơ sở vật chất kỹ thuật
- Quy trình và thủ tục thực hiện hoạt động KDNH
- Các nghiệp vụ khác của NHTM có ảnh hưởng tới hoạt động KDNH
- Hệ thống quản trị rủi ro

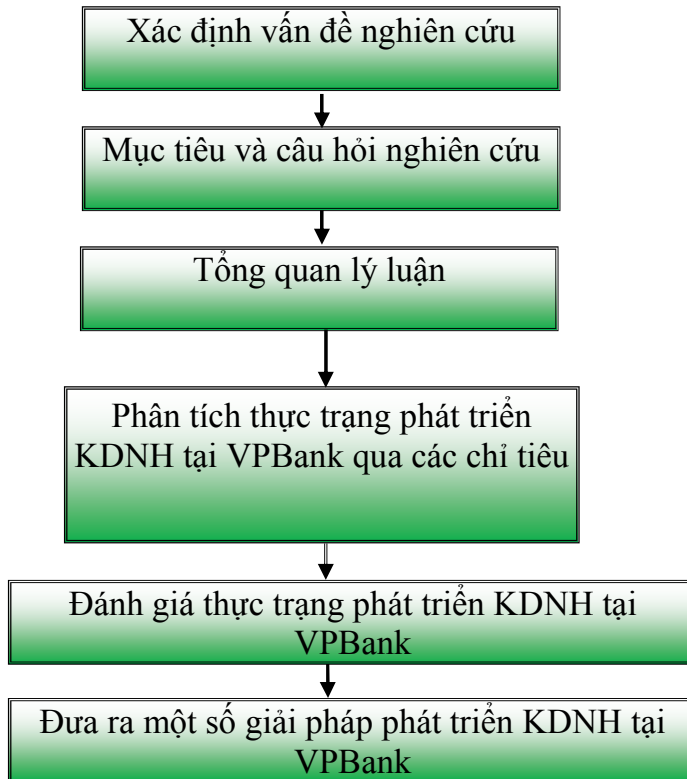
1.2.5.2. Các nhân tố khách quan ảnh hưởng tới sự phát triển KDNH của NHTM

- Tình hình kinh tế, chính trị, xã hội trong nước và quốc tế
- Chính sách tiền tệ
- Cơ chế điều hành tỷ giá hối đoái của Ngân hàng Nhà nước
- Trạng thái ngoại tệ

CHƯƠNG 2 : PHƯƠNG PHÁP LUẬN VÀ THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU

2.1. Quy trình nghiên cứu

Hình 2.1. Quy trình nghiên cứu



2.2. Tổng quan phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu

Là công trình nghiên cứu khoa học nên trong quá trình thực hiện đề tài, tác giả chủ yếu sử dụng các phương pháp phân tích, so sánh, quy nạp, diễn dịch, để thực hiện nghiên cứu và đối chiếu giữa chính sách quản lý của nhà nước với thực tế hoạt động của ngành ngân hàng, tham khảo các lý thuyết tài chính tiền tệ, ngân hàng.

Trong quá trình nghiên cứu có sự kết hợp giữa lý luận và thực tiễn đồng thời tham khảo các tài liệu, các công trình nghiên cứu của các tác giả trong ngoài nước liên quan đến nội dung nghiên cứu, cũng như sử dụng các số liệu tham khảo từ các cơ quan hữu quan và các số liệu từ tài liệu nước ngoài.

2.3. Thu thập và phân tích dữ liệu

2.3.1. Thu thập dữ liệu:

- *Phương pháp thu thập số liệu sơ cấp*

Việc triển khai thu thập số liệu sơ cấp được triển khai theo các bước như sau:

Bước 1: Tác giả xác định các loại thông tin cần có, có thể tiếp cận và liệt kê chi tiết.

Bước 2: Tìm cách tiếp cận thông tin, yêu cầu lấy thông tin tới các đối tác, đơn vị có thể cung cấp.

Bước 3: Nhận và tổng hợp cho quá trình phân tích

- *Phương pháp thu thập số liệu thứ cấp*

Phương pháp này dựa trên nguồn thông tin thứ cấp thu thập được từ những tài liệu nghiên cứu trước đây, các báo cáo về nâng cao, mở rộng và phát triển kinh doanh ngoại hối của các NHTM, các tài liệu giáo trình hoặc các xuất bản khoa học liên quan đến KDNH từ đó xây dựng cơ sở luận cứ để chứng minh giả thuyết.

Ngoài ra đề tài cũng có sử dụng số liệu thu thập về ROA, ROE, của VPBank và một số ngân hàng cùng địa bàn qua các năm từ 2011 - 2014.

2.3.2. *Phân tích dữ liệu*

- Phương pháp phân tích tỷ lệ
- Phương pháp so sánh
- Phương pháp đồ thị

CHƯƠNG 3 : THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI HỐI TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG

3.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

3.1.1. Sự ra đời

3.1.2. Hoạt động kinh doanh

3.2. Thực trạng phát triển kinh doanh ngoại hối tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng.

3.2.1. Quy trình kinh doanh ngoại hối tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

3.2.1.1. Quy định chung

3.2.1.2. Quy trình thực hiện kinh doanh ngoại hối

3.2.2. Tình hình phát triển kinh doanh ngoại hối của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng qua các chỉ tiêu

3.2.2.1. Doanh số kinh doanh ngoại hối

Bảng 3.3: Số lượng mua và bán ngoại hối của VPBank giai đoạn 2011-2014*(Đơn vị: triệu VND)*

Loại ngoại hối	2011	2012	2013	2014
AUD	913.446	1.886.434	3.752.942	1.370.155
CAD	-	269.648	256.711	609.160
CNY	13.900	36.909	55.629	8.713
CHF	-	39.606	1.758	3
EUR	28.084.928	58.935.502	27.212.078	27.987.618
GBP	358	1.426.082	3.703.045	332.280
JPY	3.700.553	4.555.435	4.432.670	2.624.101
SGD	142.213	671.737	367.683	1.461.289
USD	26.899.492	132.226.993	306.757.276	501.993.991
XAU	-	7	2.073.115	22.102.932
Tổng	59.754.888	200.048.353	348.612.907	558.490.241

(Nguồn: Báo cáo kinh doanh ngoại hối nội bộ của VPBank)

Qua bảng số liệu trên, ta thấy doanh số hoạt động của VPBank chủ yếu là các loại ngoại tệ : USD, EUR, AUD và JPY. Các loại ngoại tệ khác ít được giao dịch do các loại ngoại tệ khác rất ít phát sinh trong thanh toán quốc tế mà chủ yếu từ các khách hàng nhỏ lẻ mua ngoại tệ để phục vụ cho những mục đích như đi du học nước ngoài, đi du lịch, công tác... Bên cạnh đó trong hoạt động kinh doanh, có những cặp đồng tiền rất hay được sử dụng như: EURUSD, USDJPY, GBPUSD. Ba cặp đồng tiền này được giao dịch rất nhiều trên thị trường quốc tế có tính lỏng cao nên giá chào ra rất chuyên nghiệp. Với những giao dịch chuẩn mực được quy định là 1 triệu USD quy đổi trở lên, chênh lệch giữa giá mua và giá bán mà các ngân hàng trên thị trường quốc tế chào ra chỉ lệch nhau từ 2 đến 3 điểm cơ bản. Trong khi đó, nếu giao dịch những cặp đồng tiền khác (VD: USDTHB, USDNOK, USDSEK...) thì chênh lệch giá lên tới hàng chục, thậm chí hàng trăm điểm cơ bản.

Bảng số liệu trên còn cho ta thấy, trong nhiều năm liền, doanh số USD chiếm tỷ trọng lớn nhất so với các loại ngoại tệ khác. Nguyên nhân do truyền thống kinh doanh của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu từ trước tới nay hầu hết đều sử dụng USD trong thanh toán quốc tế. Đồng USD được sử dụng trong lưu thông quốc tế giữ vai trò của “tiền tệ thế giới”. Nói cách khác, đồng USD là một đồng tiền mạnh, ổn định, được tự do chuyển đổi và lưu hành khắp thế giới (chiếm 70% kim ngạch thương mại thế giới). Tuy vậy, việc quá lạm dụng vào việc thanh toán bằng đồng USD sẽ tiềm ẩn bất lợi khi giá trị đồng USD không ổn định sẽ khiến các doanh nghiệp đối mặt với thua lỗ, tâm lý e ngại lan truyền sẽ khiến cho tình trạng mất cân đối USD càng trầm trọng và càng làm tỷ giá biến động mạnh hơn. Do đó, riêng với USD, để có thể chủ động trong việc cân đối nguồn tránh trường hợp mua bán chênh lệch nhau quá lớn, các chi nhánh VPBank đã phải báo trước ít nhất là 1 ngày đối với những giao dịch có số lượng từ 1 triệu USD trở lên, báo cho phòng kinh doanh TTTC tổng hợp để lập phương án cân đối. Đối với các đồng ngoại tệ khác, chi nhánh không phải báo trước bởi vì chuyên viên giao dịch phòng KDTTTC có thể giao dịch trên thị trường liên ngân hàng với số lượng giao dịch rất lớn.

Xét về đối tượng khách hàng mua bán ngoại tệ với VPBank, thì đối tượng là các tổ chức tín dụng chiếm tỷ trọng rất lớn trung bình khoảng từ 60-80% tổng giá trị mua bán, điều này chứng tỏ VPBank đã có

những bước phát triển mới, rõ ràng trong kinh doanh ngoại tệ, từ chỗ chỉ mua bán để phục vụ nhu cầu của các tổ chức, cá nhân, ngân hàng cũng đã dần chuyển sang tự kinh doanh trên thị trường tài chính. Bên cạnh đó, nếu như các năm trước đây, số lượng ngoại tệ mua bán với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài rất ít, gần như không có thì năm 2013 đã có bước phát triển nhảy vọt với số lượng ngoại tệ mua và bán lần lượt chiếm 14,5% và 8,4% tổng doanh số giao dịch. Nguyên nhân là do VPBank đã có những nỗ lực nhằm cải tạo cơ sở khách hàng, chuyển dần sang phục vụ các khách hàng SME có nhu cầu về mua bán ngoại tệ và thanh toán quốc tế nhằm phát triển ngân hàng theo định hướng ngân hàng hiện đại trên thế giới.

Bảng 3.4: Báo cáo kinh doanh ngoại hối phân chia theo đối tượng khách hàng giai đoạn 2011-2014

Đơn vị: Triệu VND

Đối tượng	2011	2012	2013	2014
Tổ chức kinh tế	3.447.815	12.892.985	25.090.598	87.133.200
TCTD	40.458.762	140.327.839	283.403.883	350.492.602
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	-	7.013.853	758.174	63.902.795
Đối tượng khác	15.850.321	39.813.676	39.360.254	56.961.644
Tổng cộng	59.756.898	200.048.353	348.612.908	558.490.241

(Nguồn: Báo cáo kinh doanh ngoại tệ nội bộ của VPBank)

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

Về phía đối thủ mạnh như Ngân hàng Á Châu, hiện nay Ngân hàng Á Châu có mạng lưới rộng khắp cả nước với 350 chi nhánh và phòng giao dịch và tiềm lực tài chính rất mạnh (tổng tài sản chiếm 4,46%, vốn huy động chiếm 5,8%, dư nợ chiếm 3%, lợi nhuận chiếm 7,7% của toàn ngành ngân hàng). Với tốc độ tăng trưởng trong năm 2011 tăng 56,2%, ACB hiện là ngân hàng TMCP có quy mô lớn nhất, hoạt động đa lĩnh vực nhất được đánh giá là ngân hàng hấp dẫn nhà đầu tư nhất nên sự ảnh hưởng của ACB đối với khách hàng là rất lớn.

Đối thủ mạnh thứ hai là Ngân hàng Sacombank - một ngân hàng có quy mô được xếp ở vị trí thứ hai sau ACB. Hiện nay, Sacombank đang dẫn đầu về quy mô vốn điều lệ và có mạng lưới hoạt động 44/64 tỉnh thành trong cả nước. Mặc dù doanh số về lợi nhuận kinh doanh tiền tệ của Sacombank giảm xuống bất ngờ kém xa so với VPBank và ACB, lợi nhuận chỉ đạt 4,2 tỷ đồng. Tuy nhiên, Sacombank là ngân hàng TMCP duy nhất ở Việt Nam nhận được giải thưởng: “Ngân hàng có dịch vụ ngoại hối tốt nhất năm 2012” vì tổng doanh số mua bán ngoại tệ của Sacombank đạt 13 tỷ USD trong khi VPBank chỉ có 3,9 tỷ USD. Cũng giống như Sacombank, số lượng giao dịch ngoại hối tại ACB cao hơn rất nhiều so với VPBank. Năm 2012, lợi nhuận về kinh doanh ngoại hối của VPBank đạt 30 tỷ đồng, đóng góp 6,5% tổng lợi nhuận của ngân hàng, chỉ tăng rất ít so với năm 2011, tuy nhiên hầu hết các ngân hàng đều ít nhiều bị ảnh hưởng (như Sacombank bị sụt giảm nghiêm trọng). Điều này một lần nữa chứng tỏ rằng VPBank đã khẳng định vị thế về kinh nghiệm kinh doanh tiền tệ của mình. Với con số ấn tượng này đã tạo một bước đi vững chắc cho ngân hàng cũng như Phòng kinh doanh TTTC tiếp tục khẳng định vị thế của mình trong năm 2013. Với mạng lưới quan hệ quốc tế rộng lớn là tài sản vô giá đối với một ngân hàng hoạt động mạnh trong lĩnh vực kinh doanh ngoại hối như VPBank.

Tuy nhiên, một bất ngờ lớn là sau khi lợi nhuận từ kinh doanh ngoại hối của Sacombank giảm còn rất thấp trong năm 2012 thì sang năm 2013 với nhiều bứt phá trong việc đa dạng hóa dịch vụ,... đã đem đến một con số lợi nhuận rất ấn tượng đạt 100,8 tỷ đồng tăng gấp hơn 24 lần so với năm 2012. Một bất ngờ khác nữa xảy ra trong năm 2013, ACB đã bứt phá ngoạn mục lợi nhuận đạt 155,1 tỷ đồng trong khi VPBank chỉ đạt 65 tỷ đồng. Con số này không nói lên được sự yếu thế của VPBank vì doanh số mua bán ngoại tệ không cao bằng các ngân hàng khác nhưng VPBank lại có lợi nhuận tương đối cao. VPBank tuy đã mở rộng chi nhánh, phòng giao dịch và đa dạng hóa các dịch vụ nhưng cũng không nhanh chân bằng ACB, và Sacombank vì VPBank chỉ tập trung chủ yếu vào thành phố lớn.

3.2.2.3.

Quy mô kinh doanh ngoại hối tại Ngân hàng TMCP Việt

Nam Thịnh Vượng

Bảng 3.5: Quy mô kinh doanh ngoại hối tại VPBank giai đoạn 2011-2014

Chỉ tiêu		2011	2012	2013	2014
Ngân hàng đại lý	Số lượng ngân hàng đại lý	2.613	3.412	3.958	4.301
Chi nhánh	Số lượng chi nhánh và phòng giao dịch của VPBank	110	160	190	206
Số lượng cán bộ nhân viên theo trình độ tại Phòng KD TTTC	Đại học	10	6	4	4
	Thạc sỹ	4	12	19	23

Nguồn: Báo cáo nội bộ của VPBank

Hiện nay, nhận thức được vai trò đầu tàu của mình trong hoạt động KDNH của toàn hệ thống, các cán bộ thực hiện hoạt động KDNH tại Phòng kinh doanh thị trường tài chính đặc biệt là ban lãnh đạo cũng đã chủ động tích cực trong việc triển khai những công nghệ mới, đồng thời học hỏi và đề xuất tham gia những khoá học về các giao dịch quyền chọn để sẵn sàng tham gia sau khi được sự cho phép của NHNN. Bên cạnh đó, ban lãnh đạo của VPBank cũng đã thể hiện sự ủng hộ, nhất trí và khuyến khích các cán bộ học hỏi thêm kinh nghiệm từ các ngân hàng nước ngoài. Như vậy, trong tương lai quy mô hoạt động KDNH của hệ thống VPBank sẽ không chỉ tăng trưởng về số lượng mà chất lượng chắc chắn cũng sẽ tăng trưởng mạnh.

3.2.2.4.

Mức độ phát triển của dịch vụ kinh doanh ngoại hối

Xét về cơ cấu mua bán ngoại hối theo loại hình giao dịch thì phần lớn các giao dịch được thực hiện ở VPBank là giao dịch mua bán ngoại hối giao ngay, tuy nhiên cũng bắt đầu ghi nhận sự xuất hiện của các giao dịch kỳ hạn và hoán đổi.

Bảng 3.6: Cơ cấu doanh số các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối tại VPBank giai đoạn 2011-2014

Đơn vị: triệu VND.

NGHIỆP VỤ	SPOT		SWAP		FORWARD		OPTION		TỔNG
	Doanh số	Tỷ lệ (%)	Doanh số	Tỷ lệ (%)	Doanh số	Tỷ lệ (%)	Doanh số	Tỷ lệ (%)	
Năm 2011	46.446.491	79,14	1.792.646	3,05	8.654.782	14,75	1.792.646	3,05	58.686.565
Năm 2012	156.896.078	79,81	7.560.947	3,85	24.568.402	12,50	7.560.947	3,85	196.586.374
Năm 2013	274.258.660	80,04	13.121.725	3,83	42.144.174	12,30	13.121.725	3,83	342.646.284
Năm 2014	439.712.943	80,14	16.754.708	3,05	75.490.672	13,76	16.754.708	3,05	548.713.031

(Nguồn: Báo cáo KDNH nội bộ của VPBank)

Nhìn vào bảng số liệu trên, ta có thể thấy ngay, hoạt động KDNH của VPBank chủ yếu tập trung vào nghiệp vụ SPOT, chiếm đến 80% tổng doanh số của toàn bộ hoạt động KDNH. Lý do xuất phát từ thói quen giao dịch của khách hàng, khách hàng vẫn chưa thấy được sự cần thiết phải giao dịch kỳ hạn để phòng ngừa rủi ro tỷ giá. Chủ yếu khách hàng thực hiện giao dịch giao ngay với mục đích thanh toán các hợp đồng xuất nhập khẩu.

3.2.2.5.

Quản trị rủi ro kinh doanh ngoại hối

Công tác quản trị rủi ro KDNH được thực hiện tại Phòng quản trị rủi ro thị trường thuộc Khối quản trị rủi ro. Phòng quản trị rủi ro thị trường chịu trách nhiệm xây dựng chi tiết các chính sách, quy trình, công cụ, hướng dẫn phương pháp đo lường rủi ro thị trường, đề xuất hạn mức rủi ro thị trường độc lập trình cấp thẩm quyền phê duyệt và thực hiện giám sát rủi ro thị trường hàng ngày/ hàng tháng theo quy định của VPBank.

Trong năm 2014, Chính sách quản lý rủi ro thị trường ban hành đã đưa ra những nguyên tắc cơ bản và hệ thống công cụ, giới hạn rủi ro thị trường kiểm soát hoạt động kinh doanh (trading book) và các trạng thái rủi ro lãi suất trên sổ ngân hàng (banking book). Với các công cụ kiểm soát số kinh doanh như hạn mức Trạng thái ngoại tệ rỗng, hạn mức PV01, hạn mức chênh lệch rỗng tiền, Duration... và số Ngân hàng như đo lường chênh lệch kỳ hạn (theo mô hình repricing – khe hở định giá lại). Khi các điều kiện về cơ sở hạ tầng và mức độ sẵn có của dữ liệu đã sẵn sàng, VPBank sẽ áp dụng các phương pháp ưu việt hơn như VaR, mô phỏng Monte Carlo... để đo lường chính xác độ rủi ro và xác định mức phân bổ vốn cần thiết để bù đắp rủi ro thị trường theo các tiêu chuẩn chuẩn mực của Basel 2.

Công tác dự báo diễn biến thị trường có vai trò quan trọng trong hoạt động quản lý rủi ro thị trường. Bộ phận quản lý rủi ro thị trường phối hợp với các đơn vị chuyên trách thực hiện nhiệm vụ thu thập và phân tích thông tin, dữ liệu để đưa ra những dự báo nhận biết những thay đổi tiềm ẩn trên thị trường. Từ đó, VPBank có cơ sở đầy đủ để quyết định những biện pháp phòng ngừa rủi ro hiệu quả. Hiện tại, hệ thống quản trị rủi ro đã có vai trò rất lớn trong việc đưa ra quyết định kinh doanh như: kiểm tra hạn mức, đưa ra các cảnh báo, hỗ trợ đặt lệnh dừng lỗ.... Giao dịch ngoại tệ sẽ không thể thực hiện được nếu không có sự đồng ý của

đại diện khối quản trị rủi ro, chuyên viên quản lý rủi ro phải thường xuyên xem xét các trạng thái rủi ro để đảm bảo trạng thái này luôn nằm trong định mức, khẩu vị rủi ro đã được phê duyệt. Nếu xảy ra vượt hạn mức, phòng quản trị rủi ro thị trường có quyền yêu cầu các khối kinh doanh đóng trạng thái. Tính đến hết năm 2014, khối quản trị rủi ro đã đưa ra 28 báo cáo nội bộ phân tích và dự báo về diễn biến thị trường như: Báo cáo phân tích ngành kinh doanh, báo cáo tổng hợp phân tích về biến động tỷ giá...

Trong thời gian tới, VPBank sẽ chủ động nghiên cứu các mô hình đo lường rủi ro đối với các công cụ phái sinh để đảm bảo sẵn sàng kiểm soát các rủi ro này khi VPBank quyết định cung ứng những sản phẩm này trên thị trường Việt Nam.

3.3. Đánh giá chung thực trạng phát triển kinh doanh ngoại hối tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng giai đoạn 2011-2014

3.3.1. Những kết quả đạt được

Kinh doanh ngoại tệ đã góp phần làm thay đổi cơ cấu khách hàng.

Giao dịch ngoại hối đã được đa dạng hóa.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ đã góp phần thúc đẩy các hoạt động khác phát triển hơn.

Mạng lưới ngân hàng đại lý đã được mở rộng không ngừng cùng với sự phát triển của phòng Định chế tài chính, VPBank đã dần dần tạo được các mối quan hệ với các ngân hàng, làm tiền đề cho sự phát triển của hoạt động kinh doanh ngoại tệ bởi các đối tác là tổ chức tài chính là những đối tác vô cùng quan trọng trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

Doanh số kinh doanh ngoại tệ đã không ngừng tăng trưởng, mở rộng qua các năm, từ chỗ chỉ có các hoạt động kinh doanh nhỏ lẻ, phục vụ khách hàng là chính thì VPBank đã dần chuyển sang tự kinh doanh để tạo lợi nhuận cho chính ngân hàng.

3.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân

3.3.2.1. Hạn chế

- VPBank đã có nỗ lực để đa dạng hóa các nghiệp vụ ngoại hối, tuy nhiên, tỷ trọng giữa các sản phẩm chưa cân bằng.

- Quy trình xét duyệt chứng từ của VPBank còn phức tạp, các giao dịch đều tập trung tại hội sở để phê duyệt về số lượng và tỷ giá.

- Phần kiểm soát rủi ro của VPBank trong kinh doanh ngoại hối chưa phát triển. VPBank chưa có mô hình đo lường rủi ro đối với các công cụ phái sinh.

- Giao dịch ngoại hối tại ngân hàng VPBank chủ yếu với đồng USD, sau đó là EUR, các đồng tiền khác có giao dịch nhưng còn chiếm tỷ lệ rất thấp.

- Các dịch vụ ngân hàng hiện đại, mang tính trọn gói tuy nhiên chưa được phát triển đồng bộ.

3.3.2.2. Nguyên nhân

• Nguyên nhân chủ quan

Thứ nhất, đội ngũ cán bộ kinh doanh ngoại hối của VPBank chưa có kiến thức sâu về thị trường ngoại hối, đặc biệt là kiến thức về quản trị rủi ro, thiếu kiến thức về các công cụ phái sinh trong kinh doanh ngoại hối.

Thứ hai là yếu tố công nghệ.

Thứ ba chưa có sự phát triển đồng đều các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối.

Thứ tư, hệ thống Marketing về tiếp thị về dịch vụ ngoại hối của ngân hàng cho các doanh nghiệp còn yếu.

Thứ năm là khả năng quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại hối của ngân hàng còn hạn chế.

- ***Nguyên nhân khách quan***

Thứ nhất là thị trường ngoại hối của Việt Nam chưa phát triển như các nước trên thế giới.

Thứ hai là phương pháp công bố tỷ giá của NHNN mới hạn chế vào 1 loại, các tỷ giá khác chưa được công bố công khai.

Thứ ba là qui định của NHNN trong lĩnh vực kinh doanh ngoại hối còn nhiều hạn chế.

CHƯƠNG 4 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN KINH DOANH NGOẠI HỐI CỦA NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG

4.1. Bối cảnh nền kinh tế hiện nay

4.1.1. *Khó khăn*

4.1.1.1. Thị trường trong nước

4.1.1.2. Thị trường thế giới

4.1.1.3. Môi trường kinh doanh chưa hoàn thiện

4.1.1.4. Chính sách quản lý ngoại hối của ngân hàng nhà nước

4.1.2. *Thách thức*

4.1.2.1. Môi trường kinh doanh ngày càng mang tính cạnh tranh cao

4.1.2.2. Thói quen kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam

4.2. Định hướng phát triển của VPBank trong thời gian tới

4.3. Các giải pháp phát triển kinh doanh ngoại hối tại VPBank

4.3.1. *Hoàn thiện và phát triển các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối*

4.3.1.1. VPBank cần tập trung khai thác nguồn cung ngoại hối.

Để có thể tận dụng được nguồn cung ngoại hối một cách tốt nhất, thu hút những khách hàng có nguồn cung ngoại hối dồi dào, với số lượng lớn để họ bán lại cho ngân hàng trong những thời điểm thiếu hụt ngoại tệ. Ban Tổng giám đốc có thể có những chính sách ưu đãi hơn cho các chi nhánh khi họ bán được nhiều ngoại tệ cho HO như việc: các chi nhánh này sẽ được mua ngoại tệ khi có nhu cầu với mức giá ưu đãi hoặc số lượng ưu đãi hơn, hoặc các chi nhánh có thể được phép nâng hạn mức tự doanh của mình khi hoạt động KDNH đạt kết quả tốt. Bên cạnh đó bản thân các chi nhánh cần chủ động thực hiện các chiến dịch Marketing để khách hàng có thể tiếp cận và hiểu rõ hơn những dịch vụ mà chi nhánh có thể cung cấp cho khách hàng, đặc biệt là các nghiệp vụ phái sinh mà khách hàng chưa biết đến.

Như chúng ta cũng biết, một trong những yếu tố để thu hút khách hàng bán ngoại tệ cho ngân hàng đó là chính sách giá cả. Do vậy, các chi nhánh cần áp dụng một chính sách giá cả hấp dẫn phù hợp với từng đối tượng khách hàng phù hợp trên cơ sở cân đối chi phí, lợi nhuận, thị phần và các mục tiêu khác mà VPBank đặt ra. Giá cả mà chúng ta đang nhắc đến ở đây đó chính là tỷ giá, như vậy tức là tỷ giá mua bán ngoại hối ở các chi nhánh không nên quá cứng nhắc, gò bó mà cần linh hoạt và phù hợp với cung cầu ngoại tệ trên thị trường, đồng thời vẫn đảm bảo lợi nhuận cho ngân hàng. Mức tỷ giá này có thể cân nhắc thay đổi linh hoạt tùy thuộc vào từng đối tượng khách hàng, từng thời điểm và từng loại hình dịch vụ cụ thể. Đồng thời có những chính sách ưu đãi đối với những khách hàng cung có thể bán cho ngân hàng một loại ngoại tệ lớn. Có như vậy mới giảm được tình trạng găm giữ ngoại tệ trong dân chúng và các tổ chức kinh tế hoạt động trên lĩnh vực xuất nhập khẩu, đồng thời góp phần giảm bớt sự căng thẳng cung cầu ngoại tệ trên thị

trường ngoại hối. Mua bán ngoại tệ sôi động sẽ làm cho sự vận động của thị trường ngoại hối càng trở nên trơn tru hơn, tiếp sức cho nền kinh tế phát triển tự tin hơn.

4.3.1.2. Từng bước đa dạng hóa các loại hình giao dịch

Như đã phân tích ở trên, hiện nay VPBank đang thực hiện 4 loại hình giao dịch KDNH đó là: Spot, Forward, Swap, Option, trong đó nghiệp vụ Spot chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giao dịch còn các nghiệp vụ còn lại chiếm một phần nhỏ. Riêng nghiệp vụ Future vẫn chưa được thực hiện. Như vậy có thể thấy hoạt động KDNH tại VPBank chủ yếu còn mang tính sơ khai, chưa có sự kết hợp chặt chẽ với thị trường tiền tệ và chưa có hoạt động dự trữ đầu cơ.

Trên thị trường thế giới, nghiệp vụ Option và nghiệp vụ Future có tính phòng ngừa rủi ro hết sức hiệu quả và đã được thực hiện từ rất lâu. Hiện tại, VPBank vẫn chưa thực hiện được giao dịch tương lai do chưa có một hệ thống quản trị rủi ro hoàn thiện. Trong tương lai VPBank cần tích cực hơn nữa trong việc làm việc với các ngân hàng nước ngoài có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực này, để họ tư vấn và dần dần từng bước thực hiện nhiều hơn những giao dịch quyền chọn. Còn với loại hình giao dịch tương lai, do hiện tại những giao dịch này trên thị trường Việt Nam vẫn chưa phát triển và do nguồn lực của VPBank còn nhiều hạn chế, nên trong thời gian trước mắt, có thể chưa cần tập trung phát triển loại hình giao dịch này.

Riêng đối với loại hình giao dịch kỳ hạn và hoán đổi, do chưa quen với những loại hình giao dịch này nên khách hàng của VPBank chắc chắn còn nhiều ngỡ ngàng. Do vậy các chi nhánh trên toàn hệ thống cần có những cán bộ thật giỏi nghiệp vụ để tăng cường hoạt động tư vấn, giới thiệu cho khách hàng hiểu rõ hơn những lợi ích mà nghiệp vụ này có thể mang lại. Từ đó, khách hàng sẽ biết đến và sử dụng các loại hình giao dịch này nhiều hơn.

4.3.1.3. Cung cấp các dịch vụ kèm theo trong hoạt động kinh doanh ngoại hối

Ngân hàng có thể cung cấp một số các dịch vụ kèm theo như tư vấn tài chính – tiền tệ, tỷ giá, phương thức thanh toán, áp dụng chính sách tỷ giá, phí mang tính cạnh tranh cao. Trong quá trình thực hiện giao dịch, có thể phát sinh những nhu cầu mà do hạn chế, một nghiệp vụ KDNH không thể đáp ứng được, khi đó cần phải kết hợp các nghiệp vụ khác nhau nhằm đưa đến cho khách hàng những lựa chọn tốt nhất, từ đó khách hàng tin tưởng và sẽ gắn bó lâu dài với Ngân hàng.

Ví dụ, để hạn chế rủi ro tỷ giá, ngay khi có một hợp đồng xuất khẩu, thời hạn thanh toán là 3 tháng, doanh nghiệp tiến hành ký hợp đồng Forward với VPBank kỳ hạn 3 tháng. Tuy nhiên sau 2 tháng doanh nghiệp đã thu được ngoại tệ do giao hàng sớm và doanh nghiệp cần tiền đồng để trả lương cho nhân viên. Khi đó doanh nghiệp có thể thực hiện nghiệp vụ Swap 1 tháng với VPBank với hình thức bán USD giao ngay cho VPBank và mua lại USD kỳ hạn 1 tháng. Như vậy, để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, VPBank cần thực hiện 2 nghiệp vụ là Forward và Swap. Hiện nay, đối với một số khách hàng lớn thì đã quen thuộc với các nghiệp vụ phái sinh này, tuy nhiên đối với các đối tượng khách hàng SME, VPBank cần tư vấn cho khách hàng để khách hàng có lựa chọn tốt nhất.

Bên cạnh đó, vấn đề lựa chọn tỷ giá để thanh toán cần sự tư vấn của VPBank do Doanh nghiệp không thể tự nắm được xu thế biến động của mỗi loại tỷ giá vì doanh nghiệp không có hiểu biết chuyên sâu về KDNH. VPBank cần xác định vai trò then chốt và không thể thiếu công tác tư vấn cho khách hàng nhằm giúp khách hàng nắm vững phương thức thực hiện, xu hướng biến động tỷ giá... sao cho tất cả những thông

tin này trở thành yếu tố hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc thực hiện hợp đồng ngoại thương. Các tư vấn này giúp cho khách hàng cảm thấy không thể thiếu thông tin tư vấn hữu ích từ VPBank trong hoạt động kinh doanh của mình, qua đó khách hàng sẽ ngày càng tin tưởng và gắn bó lâu dài hơn với Ngân hàng.

4.3.2. Tăng cường công tác quản trị trong hoạt động kinh doanh ngoại hối

4.3.2.1. Tăng cường quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngoại hối

Thứ nhất, VPBank phải thường xuyên xây dựng các báo cáo đánh giá về tình hình hoạt động kinh doanh của các đối tác chiến lược, khách hàng chủ đạo, các đối thủ cạnh tranh để làm căn cứ cho việc thực hiện các giao dịch kinh doanh ngoại hối tránh rủi ro trong thanh toán.

Thứ hai, xây dựng quy trình kinh doanh ngoại hối bài bản, cho phép quản lý rủi ro trong các giao dịch kinh doanh ngoại tệ.

Thứ ba, VPBank cần xây dựng hệ thống các hạn mức và các báo cáo phân tích ngoại hối như hạn mức trạng thái qua đêm, hạn mức đối với các trạng thái ứng với các kỳ hạn 1 tuần, 2 tuần... 1 tháng, 2 tháng, hạn mức giao dịch của khách hàng... nhằm hạn chế rủi ro trong kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng.

4.3.2.2. Thường xuyên đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại hối

VPBank cần chủ động tổ chức các cuộc khảo sát thăm dò ý kiến của khách hàng và chi nhánh về nhu cầu ngoại tệ cũng như các quy trình và thủ tục có liên quan: VPBank cần có những cuộc khảo sát thăm dò các chi nhánh về việc thực hiện hoạt động KDNH, để các chi nhánh nêu lên các khó khăn, vướng mắc, đồng thời có những kiến nghị riêng về quy trình thủ tục đang được áp dụng và thực hiện. Các chi nhánh chính là những người làm trực tiếp với khách hàng, họ là người sẽ phải tìm hiểu nhu cầu của khách hàng để từ đó đưa ra được nhu cầu về ngoại tệ của chi nhánh. Đồng thời, VPBank cũng có thể đưa ra một mẫu phiếu thăm dò khách hàng xem ý kiến phản hồi của khách hàng về dịch vụ mà ngân hàng đang cung cấp, những nhu cầu về ngoại tệ của khách hàng đã được đáp ứng đầy đủ hay chưa, có vấn đề gì khúc mắc trong quy trình thủ tục thực hiện hay không. Bên cạnh đó, VPBank có thể cử các đoàn công tác xuống trực tiếp làm việc với các chi nhánh, tiếp xúc trực tiếp với các khách hàng để nghe những ý kiến đóng góp của họ, từ đó có những thay đổi và vạch ra chiến lược phát triển một cách hợp lý.

VPBank cần xây dựng những tiêu chí cụ thể, rõ ràng và phù hợp nhằm đánh giá hiệu quả hoạt động KDNH, từ đó định kỳ hàng năm căn cứ vào những tiêu chí này để đánh giá đồng thời có chính sách khen thưởng đối với những chi nhánh đạt hiệu quả tốt. Hiện nay, VPBank vẫn chưa có một bảng tiêu chí cụ thể nào đánh giá về việc chi nhánh nào hoạt động có hiệu quả hơn trong lĩnh vực KDNH, do vậy cũng chưa có những cơ chế ban thưởng hợp lý, kích thích khả năng làm việc của các cán bộ. Trong tương lai, VPBank cần xây dựng những tiêu chí cụ thể phù hợp với mục đích tiến hành hoạt động KDNH của ngân hàng mình nhằm khuyến khích động viên các chi nhánh hoạt động tốt và nhắc nhở các chi nhánh còn hoạt động chưa hiệu quả. Điều này sẽ kích thích khiến các chi nhánh chủ động hơn trong việc tìm kiếm khách hàng, tư vấn cho khách hàng sử dụng dịch vụ của ngân hàng mình tạo đà cho sự phát triển của hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

Bên cạnh đó hàng năm, VPBank nên tổ chức hội nghị tổng kết về hoạt động kinh doanh đối ngoại nhằm tạo điều kiện cho các chi nhánh trao đổi, học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau. Ngân hàng cũng nên thường xuyên có các buổi hội thảo chuyên đề KDNH, các buổi nói chuyện về tình hình kinh tế, chính trị của các

nước trên thế giới, trong đó cung cấp những thông tin cần thiết và giải đáp thắc mắc. Đồng thời tăng cường tổ chức các lớp đào tạo, tập huấn nghiệp vụ về thanh toán quốc tế và KDNH cho các cán bộ lãnh đạo và các nhân viên nghiệp vụ của các chi nhánh.

4.3.3. *Xây dựng chính sách thu hút và phát triển nguồn nhân lực*

Như đã phân tích ở trên, con người luôn là yếu tố chủ đạo, quan trọng nhất trong các hoạt động vì con người chính là chủ thể để thực hiện những hoạt động đó. Do vậy, đối với VPBank, muốn đạt hiệu quả cao trong công việc thì yếu tố cần quan tâm đầu tiên là làm sao có được một đội ngũ cán bộ năng động, giỏi chuyên môn, nghiệp vụ, đồng thời am hiểu pháp luật và có đạo đức trong kinh doanh. Để có được một đội ngũ như vậy thì trước tiên, ngân hàng cần có chế độ tuyển dụng một cách hợp lý nhằm sử dụng được các nhân viên có bằng cấp chuyên môn, tinh thông nghiệp vụ đáp ứng được nhu cầu hiện tại đang thay đổi của ngân hàng, đồng thời có phẩm chất đạo đức tốt, tác phong làm việc nhanh nhẹn, phong cách giao tiếp cởi mở, lịch sự. Tăng cường thu hút các sinh viên xuất sắc từ các trường đại học về làm việc.

Bên cạnh đó, KDNH là một lĩnh vực mới, nhạy cảm và sẽ là một hoạt động ngày càng phát triển trong mô hình ngân hàng hiện đại. Vì vậy, VPBank cần có chính sách đầu tư thích đáng, tài trợ cho các cán bộ chuyên môn đi học tập, nâng cao trình độ ở cả trong và ngoài nước, tạo điều kiện khuyến khích các cán bộ được học trong khả năng. Hoạt động KDNH đòi hỏi khá nhiều điều kiện khắt khe đối với những cán bộ thực hiện giao dịch. Một cán bộ thực sự giỏi là một cán bộ không những am hiểu về nghiệp vụ mình làm mà còn phải đáp ứng năng lực về ngoại ngữ, am hiểu pháp luật và các thông lệ quốc tế, sử dụng thành thạo các thiết bị hiện đại phục vụ công việc, có sức khỏe tốt, có khả năng thu thập thông tin, phân tích tình hình kinh tế vĩ mô, chính trị..., có sự nhạy cảm trong nghề nghiệp, có tính quyết đoán, có kỷ luật và đạo đức nghề nghiệp để xử lý tình huống, giao dịch một cách có hiệu quả nhất.

Tuy nhiên, VPBank cũng cần chú ý đến việc phân loại và có những chương trình đào tạo riêng đối với cấp quản lý và cấp cán bộ do những yêu cầu về một quản lý giỏi chắc chắn sẽ có những yếu tố khác hơn so với yêu cầu về một cán bộ giỏi. Chẳng hạn như, đối với các nhà quản lý, bên cạnh việc đào tạo cho họ có một kiến thức chuyên môn sâu rộng thì cũng cần phải bồi dưỡng cho họ những kiến thức về quản trị nhân sự, quản trị doanh nghiệp, cơ sở lý luận chính trị.... Không những thế, cần chú trọng quy hoạch và có định hướng bồi dưỡng những cán bộ trẻ, có năng lực, cho họ tiếp xúc với những chương trình đào tạo mang chuẩn mức quốc tế để chuẩn bị cho thế hệ lãnh đạo tương lai đáp ứng được xu thế hội nhập quốc tế.

Cuối cùng, để thu hút và phát triển được những nguồn nhân lực trẻ trong một môi trường cạnh tranh và nhiều áp lực như hiện nay thì VPBank cần có một chế độ phúc lợi tốt nhằm động viên tinh thần, nuôi dưỡng các nhân tài phục vụ cho sự phát triển trong tương lai của toàn hệ thống. Cần có những chính sách khen thưởng rõ ràng, lấy hiệu quả công việc làm thước đo khen thưởng, có những món quà kịp thời để động viên tinh thần của cán bộ.

4.3.4. Đầu tư phát triển công nghệ thông tin ngân hàng hỗ trợ phát triển nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối

Trong thời đại bùng nổ công nghệ thông tin như hiện nay, các Ngân hàng nói chung và VPBank nói riêng đều phải đầu tư vào công nghệ thông tin để hỗ trợ các nghiệp vụ ngân hàng một cách triệt để nhất, lấy công nghệ là công cụ đắc lực thúc đẩy các hoạt động kinh doanh. Với khả năng cho phép tự động hóa hoạt động tác nghiệp, xây dựng và phát triển các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, đột phá các lĩnh vực bán buôn và đặc biệt là mảng kinh doanh ngoại tệ, tăng cường kiểm tra, giám sát, hiện đại hóa công nghệ thông tin Ngân hàng là yếu tố lâu dài đảm bảo sự phát triển bền vững của một Ngân hàng hiện đại.

Trong thời gian qua, VPBank đã tự động hóa nhiều chương trình phục vụ cho mảng kinh KDNH: mua bán ngoại tệ liên chi nhánh, báo nguồn đi, nguồn về... tuy nhiên các chương trình tự động vẫn còn nhiều bất cập. Hệ thống mạng chưa có hệ thống phân tích thông tin thị trường ngoại hối, hệ thống truyền số liệu thường xuyên bị quá tải, hay phải tạm ngưng để bảo trì, nâng cấp... Do vậy, các phòng ban liên quan cần phải được trang bị hệ thống máy tính nối mạng với tốc độ cao, đầu tư các trang thiết bị hạ tầng, các phần mềm tiên tiến hiện đại.

Ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại sẽ giúp cho VPBank nâng cao chất lượng quản lý, giảm giá thành sản phẩm, nắm bắt kịp thời thông tin thị trường ngoại hối, đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh.

4.3.5. Các giải pháp khác

Mở rộng và liên kết các nghiệp vụ có liên quan đến kinh doanh ngoại hối

Trong một NHTM, các hoạt động kinh doanh thường có liên quan, tác động tới nhau theo nhiều cách thức và phương diện. Hoạt động này phát triển sẽ tạo điều kiện thúc đẩy các hoạt động khác phát triển theo. Hoạt động KDNH có liên quan trực tiếp và mật thiết hoạt động Thanh toán quốc tế và hoạt động huy động và cho vay ngoại tệ. Bên cạnh đó cũng có một số hoạt động khác có thể tận dụng để tạo điều kiện cho hoạt động KDNH phát triển như hoạt động kiều hối.

a/ Đối với hoạt động Thanh toán quốc tế:

- Có chính sách thu hút khách hàng một cách hợp lý: Tiếp tục tìm cách duy trì với những khách hàng lớn, đang có quan hệ thường xuyên, tạo cho họ những ưu đãi như: cho mức ký quỹ thấp, tư vấn miễn phí cho khách hàng về các phương thức giao dịch và thanh toán có lợi cho họ, thực hiện những mức phí ưu đãi cho các khách hàng có cam kết sử dụng dịch vụ lâu dài của ngân hàng.

- Đối với những khách hàng có nguồn thu ngoại tệ lớn, cần tạo nhiều ưu đãi, hoặc tìm hiểu nhu cầu, nguyện vọng của khách hàng để đáp ứng, từ đó thúc đẩy việc những khách hàng này bán lại ngoại tệ cho ngân hàng, tạo nguồn cung ngoại tệ dồi dào hơn.

- Đơn giản hóa các quy trình thủ tục, tạo điều kiện thuận lợi và nhanh chóng nhất cho các khách hàng trong việc thực hiện nghiệp vụ này, đồng thời thu hút được những khách hàng mới.

b/ Hoạt động huy động và cho vay ngoại tệ:

- Nghiệp vụ huy động vốn ngoại tệ tạo ra nguồn cung cấp vốn ngoại tệ cho hoạt động KDNH, do vậy các chi nhánh cần phải tiếp tục thu hút các nguồn ngoại tệ còn chưa được sử dụng trong dân cư và các doanh nghiệp bằng việc thực hiện lãi suất cạnh tranh, tích cực đẩy mạnh quảng cáo, tiếp thị...

- Đối với nghiệp vụ cho vay ngoại tệ: tiếp tục phát triển vững chắc thị phần tín dụng bằng cách nâng cao công tác thẩm định khách hàng, thu hút thêm khách hàng bằng cách mở rộng tiện ích như tư vấn miễn phí về các hoạt động kinh doanh có liên quan tới khoản vốn được vay, đề xuất các kế hoạch trả nợ phù hợp nhất với khách hàng...

c/ Hoạt động kiều hối:

- Thực hiện mức phí chuyển tiền và tỷ giá cạnh tranh, có thoả thuận đối với những đối tượng thường xuyên chuyển tiền và có nhu cầu bán ngoại tệ cho các chi nhánh;

- Tăng cường công tác thông tin, hướng dẫn chi tiết cho khách hàng khi mở tài khoản, chuyển tiền, nhận tiền; phải có hướng dẫn cụ thể, chi tiết từng loại hình dịch vụ kiều hối (thủ tục chuyển, lĩnh ngoại tệ);

- Các chi nhánh nên có biện pháp khuyến khích người nhận bán lại hoặc gửi vào tài khoản của ngân hàng.

Hoàn thiện văn bản quy định, quy trình về kinh doanh ngoại hối

Một số văn bản quy định về ngoại tệ của VPBank được ban hành từ cách đây nhiều năm và không còn phát huy tác dụng trong điều kiện thị trường ngoại hối biến động như hiện nay.

Thứ nhất, văn bản 133-2011/TB-TGD quy định về chênh lệch giữa giá mua với giá bán giữa Phòng kinh doanh thị trường tài chính với các chi nhánh ở mức nhất định. Điều này là không đúng theo những nguyên tắc yết giá cơ bản. Phần chênh lệch giá giữa giá mua và giá bán thường phụ thuộc vào tính thông dụng của một đồng tiền và độ biến động của đồng tiền đó. Những đồng tiền thông dụng và phổ biến, được giao dịch rộng rãi như USD hay EUR thường có độ chênh lệch giữa giá mua và giá bán rất thấp. Ngược lại, những đồng tiền ít được giao dịch như THB (đồng bạc Thái Lan) hoặc đồng NOK (Krone Na Uy) thường có độ chênh giá lớn hơn nhiều. Ngay đối với USD và EUR vào những thời điểm biến động mạnh, chênh lệch giữa hai mức giá này cũng được các NHTM kéo rộng hơn. Vì thế việc quy định bắt buộc Phòng kinh doanh thị trường tài chính phải yết phần chênh lệch giá này cố định sẽ gây ra ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của toàn hệ thống.

Văn bản tiếp theo có thể thấy cũng có nhiều bất cập đó là văn bản 51-2012/QĐi-TGD có quy định những biện pháp khen thưởng đối với những chi nhánh thu hút được nguồn ngoại tệ về cho VPBank nhưng lại không quy định về việc khen thưởng những chi nhánh bán ngoại tệ. Với văn bản này có thể thấy rằng VPBank mới chỉ tập trung vào việc thu hút ngoại tệ để đáp ứng cho nhu cầu của toàn hệ thống tại những thời điểm thiếu hụt ngoại tệ. Tuy vậy hiện nay thị trường ngoại hối biến đổi ngày càng phức tạp cân bằng giữa cung ngoại tệ và cầu ngoại tệ thường không cân đối, có lúc nghiêng về phía cung có lúc lại nghiêng về phía cầu dẫn đến việc các NHTM cũng bị dư thừa hoặc thiếu hụt ngoại tệ theo thời điểm. Như vậy có thể thấy tại thời điểm dư thừa ngoại tệ, việc khen thưởng động viên cần tập trung khuyến khích vào các chi nhánh bán được ngoại tệ. Như vậy có thể thấy văn bản nói trên chưa thực sự được linh hoạt và hợp lý tại tất cả các thời điểm. Do vậy đối với văn bản liên quan đến cơ chế khen thưởng cần được xem xét và điều tiết một cách linh hoạt, phù hợp với xu thế của thị trường ngoại hối lúc đó.

VPBank cũng cần nhanh chóng nghiên cứu phương án ký kết hợp đồng khung các sản phẩm phái sinh ISDA để tạo tiền đề triển khai các sản phẩm mới trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ của hệ thống.

4.4. Một số kiến nghị với Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam

4.4.1. Điều chỉnh tỷ giá một cách linh hoạt theo cơ chế thị trường

Trong hoạt động KDNH, một trong những vấn đề được quan tâm nhiều nhất đó là chế độ tỷ giá của NHNN, vì chế độ tỷ giá này sẽ ảnh hưởng rất lớn tới tỷ giá giao dịch trên thị trường (Trong luận văn này, tác giả chủ yếu chỉ đề cập phân tích đến chế độ tỷ giá USD/VND vì đây là tỷ giá được quan tâm nhiều nhất và hoạt động KDNH thực hiện với USD chiếm một tỷ lệ cao nhất). Trên lý thuyết có ba loại chế độ tỷ giá đó là: chế độ tỷ giá thả nổi, chế độ tỷ giá cố định và chế độ tỷ giá thả nổi có điều tiết. Hiện nay, tại Việt Nam đang sử dụng chế độ tỷ giá thả nổi có sự điều tiết của NHNN. Mặc dù để tỷ giá tự điều chỉnh phù hợp với nhu cầu của thị trường tuy vậy NHNN sẽ trực tiếp can thiệp để điều chỉnh tỷ giá khi thấy những biến động lớn trong tỷ giá sẽ gây ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế. Tuy vậy, có những giai đoạn, NHNN đã quản lý và can thiệp quá sâu vào tỷ giá khiến chế độ tỷ giá này mất đi sự linh hoạt cần có của nó. Điều này được thể hiện qua việc từ thời điểm trước tháng 12/2007, NHNN hầu như điều chỉnh tỷ giá theo hướng tăng liên tục, điều này có nghĩa là NHNN đã gián tiếp hỗ trợ cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Như vậy có thể thấy rằng, trong thời gian đó sự can thiệp của NHNN là quá nhiều, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động KDNH. Tuy vậy, vấn đề gì cũng có hai mặt. Nếu bây giờ NHNN để thả nổi tỷ giá mà không tham gia điều tiết thì sẽ gây ra những cú sốc với một nền kinh tế còn đang phát triển và còn có nhiều yếu tố chưa bền vững như Việt Nam hiện nay.

Do đó, cách hợp lý nhất là NHNN có thể từ từ thực hiện chính sách tỷ giá linh hoạt phù hợp với các điều kiện phát triển của thị trường theo từng thời kỳ. NHNN có thể thực hiện bằng cách nới rộng biên độ giao động của tỷ giá. Trên thực tế nếu như trước kia biên độ này để ở mức rất thấp là 0,25% thì đến tháng 03/2008 biên độ này đã được nới rộng lên mức 1%, đến 26/11/2009 mức biên độ này đã được nới rộng lên mức 3%, và ngày 11/2/2011, biên độ tỷ giá bị thu hẹp xuống còn 1% sau khi tỷ giá liên ngân hàng được chính thức nâng lên mức 20.693 đồng/USD (tăng lên 9,3%). Vào ngày 19/06/2014, NHNN một lần nữa điều chỉnh tỷ giá USD/VND bình quân liên ngân hàng thêm 1% nữa (từ 20.693 lên 21.246) nhằm phản ánh chính xác hơn cung cầu ngoại tệ thị trường, tạo sự ổn định cho thị trường ngoại tệ. Có thể thấy rằng thời gian vừa qua tỷ giá đã được NHNN điều chỉnh một cách linh hoạt và phù hợp với thị trường hơn. Việc biên độ tỷ giá được nới rộng hơn so với biên độ tỷ giá cũng cho biết tỷ giá có khả năng biến động lớn nên buộc các doanh nghiệp xuất nhập khẩu phải quan tâm tới việc bảo hiểm rủi ro tỷ giá và như vậy thì các sản phẩm như hợp đồng kỳ hạn và hợp đồng quyền chọn ngoại tệ hay hợp đồng hoán đổi ngoại tệ của các ngân hàng cũng sẽ có cơ hội phát triển mạnh hơn. Đồng thời việc nới rộng biên độ giao dịch cũng sẽ khiến cho các ngân hàng chủ động hơn trong việc niêm yết tỷ giá một cách hợp lý, tạo môi trường cạnh tranh công bằng cho các ngân hàng. Tuy vậy việc để mức biên độ như hiện nay cũng chưa thật kích thích hoạt động KDNH. NHNN cần có biện pháp điều chỉnh và công bố tỷ giá linh hoạt hơn, cần theo sát hơn với tỷ giá trên thị trường tiền tệ liên ngân hàng để thu hẹp đáng kể chênh lệch tỷ giá giao dịch của các ngân hàng với tỷ giá trên thị trường tự do. Cần xem xét tiếp tục nới rộng biên độ này ở mức cho phép để vừa có thể quản lý thị trường với tư cách là người mua bán cuối cùng, vừa tạo điều kiện cho các ngân hàng yết giá cạnh tranh, làm cho thị trường sôi động hơn. Trong dài hạn, tỷ giá nên từng bước được thả nổi theo cung cầu ngoại tệ, hướng tới tự do hóa tỷ giá có sự quản lý vĩ mô của NHNN thông qua các công cụ đòn bẩy kinh tế.

4.4.2. Hoàn thiện cơ chế quản lý ngoại hối

NHNN cần tăng cường vai trò kiểm soát của mình đối với các NHTM và các TCTD trong việc thực hiện các quy chế mà NHNN ban hành. Đồng thời NHNN cũng cần nắm bắt các vướng mắc của các ngân hàng để từ đó có những phản ứng kịp thời. Bên cạnh đó, NHNN cũng nên giao quyền chủ động hơn nữa cho các NHTM trong nước trong lĩnh vực KDNH, nhất là trong điều kiện cạnh tranh mạnh mẽ với các tập đoàn tài chính quốc tế.

Để hoàn thiện cơ chế quản lý ngoại hối, một trong những nhân tố không thể thiếu đó là NHNN cần phải có những biện pháp để tăng dự trữ ngoại hối. Bởi lẽ, để thực hiện một chính sách tỷ giá thả nổi có điều tiết hợp lý từ NHNN thì điều cần thiết là NHNN cần phải nắm giữ một lượng ngoại hối đủ để thực hiện việc can thiệp khi cần thiết. Quản lý dự trữ ngoại hối tốt cũng sẽ góp phần thúc đẩy sự phát triển của thị trường ngoại hối. Trong thời gian qua, dự trữ ngoại hối của Việt Nam đã tăng một cách đáng kể cho thấy nền kinh tế của Việt Nam đang phát triển khá khả quan. Tuy vậy, thực trạng quản lý dự trữ ngoại hối của Việt Nam cũng đang có một số bất cập như: hành lang pháp lý cho hoạt động dự trữ ngoại hối còn bộc lộ nhiều bất cập về tổ chức và thực hiện quản lý dự trữ ngoại hối, về nghiệp vụ kiểm soát, quản lý nội bộ hoạt động dự trữ ngoại hối, chiến lược quản lý dự trữ ngoại hối vẫn thụ động, hoạt động đầu tư dự trữ đơn điệu, cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin còn nhiều hạn chế, thiếu cán bộ có trình độ và kinh nghiệm. Để khắc phục và hoàn thiện tình hình dự trữ ngoại hối có thể thực hiện một số điều như: sửa đổi, bổ sung quy định quản lý dự trữ ngoại hối, hoàn thiện chức năng nhiệm vụ của các cấp quản lý dự trữ ngoại hối, tạo dựng cơ sở vật chất kỹ thuật và hạ tầng, hình thành các quỹ dự trữ ngoại hối theo chức năng và xây dựng cơ cấu ngoại tệ và cơ cấu đầu tư dự trữ ngoại hối cho từng quỹ, tăng cường đào tạo và bồi dưỡng cán bộ, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ...

4.4.3. Xây dựng hành lang pháp lý liên quan đến hoạt động kinh doanh ngoại hối

NHNN cần có các văn bản pháp quy, hướng dẫn nhằm giúp cho thị trường công cụ phái sinh có cơ sở để nhanh chóng đi vào hoạt động và phát triển. Cần nhanh chóng nghiên cứu và ban hành đồng bộ kịp thời các văn bản pháp quy về nghiệp vụ phái sinh và tạo môi trường pháp lý, khung pháp lý là cơ sở quan trọng nhất để tạo nên những rào chắn bảo vệ sự lành mạnh của thị trường tài chính. Có như vậy NHTM mới có điều kiện tham gia vào thị trường để phòng ngừa rủi ro cho mình và góp phần thúc đẩy công cụ này phát triển thông qua việc cung cấp dịch vụ về các công cụ này cho khách hàng.

Bên cạnh đó, hiện nay có một số điều luật điều chỉnh hoạt động KDNH và thị trường ngoại hối nói chung còn mang tính bất buộc, thiếu tính sáng tạo và nhiều kẽ hở và đôi khi có những quy định còn không phù hợp với thời điểm thị trường lúc đó. Do vậy, NHNN cần nghiên cứu thị trường vào từng thời điểm phù hợp và việc áp dụng nguồn luật hiện thời còn phù hợp hay không để có thể kịp thời sửa đổi vì sự phát triển chung của thị trường ngoại hối. NHNN cũng nên sửa đổi các văn bản luật về kinh doanh ngoại hối hiện hành theo hướng dần dần tự do hóa thị trường ngoại hối, giảm những can thiệp mang tính áp đặt của nhà nước hay NHNN vào tỷ giá hay vào các ngân hàng.

KẾT LUẬN

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

Để đạt được mục tiêu nâng cao khả năng cạnh tranh của VPBank không chỉ với các ngân hàng trong nước mà hướng tới các ngân hàng tiên tiến trên thế giới, ngân hàng VPBank luôn cố gắng và không ngừng hoàn thiện, phát triển và nâng cao chất lượng của các hoạt động dịch vụ nói chung và hoạt động kinh doanh ngoại hối nói riêng nhằm phục vụ tốt nhất cho mọi nhu cầu của khách hàng.

Trên cơ sở kết hợp giữa lý luận và thực tiễn, vận dụng những kiến thức đã được tiếp thu, luận văn với đề tài ***“Phát triển kinh doanh ngoại hối tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng”*** đã hoàn thành những nội dung chủ yếu sau:

Thứ nhất: Làm rõ các khái niệm liên quan đến thị trường ngoại hối, kinh doanh ngoại hối và các tiêu chí đánh giá sự phát triển KDNH tại NHTM.

Thứ hai: Phân tích, đánh giá tình hình phát triển KDNH tại VPBank một cách khách quan, trung thực, đưa ra những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế đó.

Thứ ba: Trên cơ sở phân tích một số thách thức cũng như khó khăn mà VPBank đã, đang và sẽ phải đối mặt, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển KDNH tại VPBank trong thời gian tiếp theo.

Do thời gian có hạn và trình độ bản thân còn nhiều hạn chế nên chắc chắn trong bài viết không tránh khỏi những sai sót. Em rất mong nhận được sự góp ý từ các thầy, cô để em có thể hoàn thiện được bài luận văn hoàn chỉnh.