

ĐẠI HỌC QUỐC GIA TP.HCM
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - LUẬT



TRỊNH ĐOÀN TUẤN LINH

**ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM TRONG BỐI
CẢNH GIA NHẬP CỘNG ĐỒNG KINH TẾ ASEAN**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Tp Hồ Chí Minh năm 2021

ĐẠI HỌC QUỐC GIA TP.HCM
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - LUẬT



TRỊNH ĐOÀN TUẤN LINH

**ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM TRONG BỐI
CẢNH GIA NHẬP CỘNG ĐỒNG KINH TẾ ASEAN**

Chuyên ngành: Kinh tế học
Mã số chuyên ngành: 62 31 01 01

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC
PGS.TS NGUYỄN VĂN LUÂN

Phản biện độc lập 1: PGS.TS Trầm Thị Xuân Hương
Phản biện độc lập 2: PGS.TS Hà Nam Khánh Giao

Tp Hồ Chí Minh năm 2021

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận án tiến sĩ ***“Đánh giá năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN”*** là công trình nghiên cứu độc lập của riêng tôi. Các kết quả của luận án là trung thực và chưa từng được công bố ở bất kỳ công trình nào khác, các số liệu, tư liệu được sử dụng trong luận án có nguồn gốc rõ ràng.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày.....tháng.....năm 2021

Nghiên cứu sinh

Trịnh Đoàn Tuấn Linh

MỤC LỤC

Tựa đề	Trang
LỜI CAM ĐOAN	i
MỤC LỤC	ii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	vi
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	viii
DANH MỤC HÌNH, ĐỒ THỊ	xi
CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU	1
1.1 Tính cấp thiết của đề tài	1
1.2 Mục tiêu và câu hỏi nghiên cứu	5
1.2.1 Mục tiêu nghiên cứu.....	5
1.2.2 Câu hỏi nghiên cứu	5
1.3 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	5
1.3.1 Đối tượng nghiên cứu.....	5
1.3.2 Phạm vi nghiên cứu.....	6
1.4 Phương pháp nghiên cứu và nguồn dữ liệu	6
1.4.1 Phương pháp nghiên cứu	6
1.4.2 Nguồn dữ liệu	7
1.5 Đóng góp mới của luận án	7
1.6 Kết cấu của luận án.....	7
Tóm tắt chương 1	9
CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU.....	10
2.1 Cơ sở lý thuyết	10
2.1.1 Tổng quan về ngân hàng thương mại	10
2.1.2 Khái lược về cộng đồng kinh tế ASEAN.....	14
2.1.3 Khái niệm về cạnh tranh và năng lực cạnh tranh.....	17
2.1.4 Các lý thuyết về cạnh tranh.....	20
2.1.5 Các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM.....	25
2.1.6 Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của NHTM.....	31
2.1.7 Phương pháp đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM.....	34

2.2 Tổng quan tình hình nghiên cứu liên quan tới đề tài	39
2.2.1 Nghiên cứu năng lực cạnh tranh của NHTM	39
2.2.2 Nghiên cứu các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của NHTM	47
2.2.3 Nghiên cứu về cộng đồng kinh tế ASEAN	45
2.2.4 Khoảng trống nghiên cứu trước và định hướng nghiên cứu của đề tài.....	53
2.3 Quy trình và khung nghiên cứu của luận án.....	54
2.3.1 Quy trình nghiên cứu	54
2.3.2 Khung nghiên cứu	55
Tóm tắt chương 2	57
CHƯƠNG 3: PHƯƠNG PHÁP VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU.....	58
3.1 Phương pháp nghiên cứu.....	58
3.1.1 Phương pháp định tính.....	58
3.1.1.1 Phương pháp đánh giá NLCT theo Mô hình CAMELS	58
3.1.1.2 Phương pháp đánh giá NLCT theo Mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter	58
3.1.2 Phương pháp định lượng.....	59
3.1.2.1 Phương pháp DEA	59
3.1.2.2 Phương pháp SFA	61
3.1.2.3 Hồi qui Tobit	63
3.2 Mô hình và dữ liệu nghiên cứu	64
3.2.1 Khung phân tích định tính	64
3.2.1.1 Khung phân tích mô hình Camels.....	64
3.2.1.2 Khung phân tích mô hình năm áp lực cạnh tranh	66
3.2.2 Mô hình nghiên cứu định lượng	68
3.2.2.1 Mô hình đánh giá NLCT của NHTM.....	68
3.2.2.2 Mô hình đánh giá các yếu tố tác động đến NLCT của NHTM	77
Tóm tắt chương 3	83
CHƯƠNG 4: THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM	84
4.1 Tổng quan hệ thống NHTM Việt Nam	84

4.2 Đánh giá NLCT của NHTM Việt Nam theo mô hình CMELS.....	88
4.2.1 Mức độ an toàn vốn.....	88
4.2.2 Chất lượng tài sản	91
4.2.3 Năng lực quản lý	94
4.2.4 Khả năng sinh lời	96
5.2.5 Khả năng thanh khoản.....	97
4.3 Đánh giá NLCT của NHTM Việt Nam theo mô hình Năm áp lực cạnh tranh của M. Porter	99
4.3.1 Mối đe dọa từ những đối thủ gia nhập mới.....	100
4.3.2 Cường độ cạnh tranh giữa những đối thủ hiện tại.....	104
4.3.3 Áp lực từ những sản phẩm thay thế	107
4.3.4 Sức mạnh của khách hàng.....	110
4.3.5 Sức mạnh của nhà cung cấp	112
Tóm tắt chương 4	116
CHƯƠNG 5: KẾT QUẢ PHÂN TÍCH ĐỊNH LƯỢNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTM VIỆT NAM TRONG CỘNG ĐỒNG KINH TẾ ASEAN	118
5.1 Năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam	118
5.1.1 Kết quả từ mô hình DEA	118
5.1.2 Kết quả từ mô hình SFA	125
5.2 Các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam.....	129
5.3 Năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong AEC	131
5.3.1 Kết quả từ mô hình DEA	131
5.3.2 Kết quả từ mô hình SFA	137
Tóm tắt chương 5	144
CHƯƠNG 6: ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTM VIỆT NAM TRONG AEC	145
6.1 Cơ hội và thách thức của NHTM Việt Nam trong AEC	145
6.1.1 Cơ hội cho các NHTM Việt Nam	145
6.1.2 Thách thức cho các NHTM Việt Nam	145

6.2 Quan điểm và định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam	146
6.2.1 Quan điểm nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam	146
6.2.2 Định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam trong	148
6.3 Giải pháp nâng cao NLCT của NHTM Việt Nam trong AEC.....	152
6.3.1 Cơ sở để đưa ra các giải pháp	152
6.3.2 Các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam.....	156
Tóm tắt chương 6	165
CHƯƠNG 7: KẾT LUẬN VÀ ĐỊNH HƯỚNG NGHIÊN CỨU TIẾP	166
7.1. Kết luận về kết quả nghiên cứu	166
7.1.1 Kết luận về kết quả nghiên cứu định tính	166
7.1.2 Kết luận về kết quả nghiên cứu định lượng	167
7.2. Hạn chế của đề tài và hướng nghiên cứu tiếp.....	168
7.2.1 Hạn chế về cách tiếp cận.....	168
7.2.2 Hạn chế về mô hình nghiên cứu.....	169
7.2.3 Hạn chế về qui mô mẫu.....	170
7.2.4 Định hướng nghiên cứu tiếp.....	171
Tóm tắt chương 7	172
NHỮNG CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ	173
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	174
PHỤ LỤC.....	184

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

VIẾT TẮT	TÊN TIẾNG VIỆT	TÊN TIẾNG ANH
ACB	Ngân hàng TMCP Á Châu	
ADB	Ngân hàng phát triển Châu Á	Asian Development Bank
AEC	Cộng đồng kinh tế ASEAN	ASEAN Economic Community
AGRIBANK	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam	
BIDV	Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam	
CAR	Hệ số an toàn vốn	Capital Adequacy Ratio
CCTC	Công cụ tài chính	
DEA	Phân tích bao dữ liệu	Data Envelopment Analysis
EPS	Lợi nhuận trên mỗi cổ phần	Earning Per Share
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội	Gross Domestic Product
HSBC	Ngân hàng Hồng Kông và Thượng Hải	Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited
IAS	Chuẩn mực kế toán quốc tế	International Accounting Standards
IFRS	Chuẩn mực báo cáo Tài chính Quốc tế	International Financial Reporting Standards
IMF	Quỹ tiền tệ quốc tế	International Monetary Fund
INDOVINABANK	Ngân hàng Liên doanh Indovina	
KIENLONGBANK	Ngân hàng TMCP Kiên Long	
LPH	Lạm phát	
MBBANK	Ngân hàng TMCP Quân đội	
MSB	Ngân hàng TMCP Hàng Hải	
NCB	Ngân hàng TMCP Quốc Dân	
NHNN	Ngân hàng Nhà nước	
NHTM	Ngân hàng thương mại	
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần	
NHTMNN	Ngân hàng thương mại Nhà nước	
NIM	Biên lãi suất ròng	Net Interest Margin
NLCT	Năng lực cạnh tranh	
ROA	Lợi nhuận trên tổng tài sản	Return on Assets
ROE	Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu	Return on Equity

SACOMBANK	Ngân hàng TMCP Sài Gòn thương tín	
SCB	Ngân hàng TMCP Sài Gòn	
SEABANK	Ngân hàng TMCP Đông Nam Á	
SFA	Phân tích biên ngẫu nhiên	Stochastic Frontier Analysis
SHIHANBANK	Ngân hàng TNHH MTV Shinhan	
TCTD	Tổ chức tín dụng	
TECHCOMBANK	Ngân hàng TMCP Kỹ thương	
TNHH MTV	Trách nhiệm hữu hạn một thành viên	
VCB	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	
VIETCOMBANK	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	
VIETINBANK	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	
VPBANK	Ngân hàng TMCP Việt Nam thịnh vượng	
WB	Ngân hàng thế giới	World Bank
WTO	Tổ chức thương mại thế giới	World Trade Organization

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng số	Trang
Bảng 2.1: Phân loại các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.....	27
Bảng 2.2: Bảng tóm tắt các công trình nghiên cứu NLCT của NHTM	44
Bảng 2.3: Các nghiên cứu về yếu tố tác động đến NLCT của NHTM.....	47
Bảng 3.1: Các tiêu chí đánh giá theo mô hình Camels.....	64
Bảng 3.2: Thang đo năng lực cạnh tranh NHTM theo mô hình năm lực lượng cạnh tranh của Michael Porter	66
Bảng 3.3: Lựa chọn các đầu vào và đầu ra – Mô hình DEA và SFA.....	69
Bảng 3.4: Tóm tắt các đầu vào và đầu ra mô hình DEA và SFA.....	72
Bảng 3.5: Mô tả các biến NHTM Việt Nam	74
Bảng 3.6: Thống kê mô tả số liệu NHTM Việt Nam	74
Bảng 3.7: Số lượng NHTM theo từng quốc gia ASEAN trong mẫu nghiên cứu.....	75
Bảng 3.8: Mô tả các biến NHTM ASEAN.....	76
Bảng 3.9: Thống kê mô tả số liệu NHTM các quốc gia ASEAN	76
Bảng 3.10: Thống kê mô tả số liệu NHTM ASEAN qua các năm.....	78
Bảng 3.11: Lựa chọn các biến cho mô hình Tobit	80
Bảng 3.12: Tóm tắt các biến trong mô hình Tobit	81
Bảng 3.13: Thống kê mô tả số liệu mô hình Tobit.....	82
Bảng 4.1: Số lượng tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam	87
Bảng 4.2: Tổng vốn điều lệ của các NHTM Việt Nam	88
Bảng 4.3: Tổng vốn tự có của các NHTM Việt Nam	88
Bảng 4.4: Hệ số CAR của các NHTM Việt Nam	89
Bảng 4.5: Tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn của các NHTM Việt Nam	90
Bảng 4.6: Tổng tài sản của các NHTM Việt Nam	90
Bảng 4.7: Tỷ lệ nợ quá hạn của các NHTM Việt Nam	91
Bảng 4.8 : Tỷ lệ nợ xấu của các NHTM Việt Nam	92
Bảng 4.9: Chi phí hoạt động trên tổng tài sản của các NHTM Việt Nam.....	92
Bảng 4.10: Chi phí hoạt động trên tổng thu nhập của các NHTM Việt Nam.....	93
Bảng 4.11: Thu ngoài lãi trên tổng thu nhập của các NHTM Việt Nam	93

Bảng 4.12: Khả năng sinh lời của các NHTM Việt Nam.....	95
Bảng 4.13: Tiền mặt và tiền gửi tại NHNN và các TCTD khác trên tổng tài sản của các NHTM Việt Nam	95
Bảng 4.14: Dư nợ trên tổng tài sản của các NHTM Việt Nam	96
Bảng 4.15: Dư nợ trên tổng tiền gửi của các NHTM Việt Nam	99
Bảng 4.16 Kết quả khảo sát ý kiến chuyên gia về các đối thủ mới gia nhập ngành	97
Bảng 4.17: Lòng trung thành của khách hàng tại NHTM Việt Nam	98
Bảng 4.18: Mức chi phí chuyển đổi ngân hàng của khách hàng.....	99
Bảng 4.19: Các NHTM đang hoạt động tại Việt Nam.....	99
Bảng 4.20: Hệ số H tại thị trường ngân hàng của một số quốc gia ASEAN	101
Bảng 4.21: Một số chỉ tiêu tăng trưởng ngành ngân hàng 2013 – 2017	102
Bảng 4.22: Trái phiếu doanh nghiệp qua các năm	103
Bảng 4.23: Các sản phẩm thay thế cho tín dụng doanh nghiệp	104
Bảng 4.24: Các sản phẩm thay thế cho tín dụng cá nhân.....	105
Bảng 4.25: Chi phí chuyển đổi của khách hàng theo sản phẩm.....	107
Bảng 4.26: Mức độ tiếp cận thông tin về sản phẩm dịch vụ ngân hàng	107
Bảng 4.27: Tiêu chí lựa chọn ngân hàng của khách hàng.....	108
Bảng 4.28: Vai trò của tiền gửi khách với các NHTM	108
Bảng 4.29: Các sản phẩm thay thế cho tín dụng cá nhân.....	110
Bảng 4.30: Chi phí chuyển đổi của khách hàng theo sản phẩm.....	111
Bảng 4.31: Mức độ tiếp cận thông tin về sản phẩm dịch vụ ngân hàng	112
Bảng 4.32: Tiêu chí lựa chọn ngân hàng của khách hàng.....	113
Bảng 4.33: Vai trò của tiền gửi khách với các NHTM	114
Bảng 5.1: Kết quả ước lượng Hiệu quả kỹ thuật (TE), Hiệu quả thuần túy (PE) và hiệu quả quy mô (SE) 2013 – 2017	119
Bảng 5.2: Số lượng các NHTM Việt Nam có hiệu suất giảm (DRS), tăng (IRS) và không đổi theo quy mô (CONS), thời kỳ nghiên cứu 2013 – 2017	120
Bảng 5.3: Hiệu quả kỹ thuật 31 NHTM Việt Nam - mô hình DEA.....	121
Bảng 5.4: Phân phối hiệu quả các NHTM Việt Nam - mô hình DEA	122
Bảng 5.5: Hiệu quả theo từng loại hình ngân hàng – mô hình DEA	123

Bảng 5.6: Chỉ số Malmquist bình quân năm 2013 – 2017 của hệ thống NHTM Việt Nam	124
Bảng 5.7: Kết quả ước lượng mô hình bằng SFA	125
Bảng 5.8: Hiệu quả kỹ thuật 31 NHTM Việt Nam - Mô hình SFA	126
Bảng 5.9: Phân phối hiệu quả các NHTM - Mô hình SFA	127
Bảng 5.10: Hiệu quả theo từng loại hình ngân hàng – mô hình SFA	129
Bảng 5.11: Các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động NHTM Việt Nam.....	129
Bảng 5.12: Hiệu hoạt động của hệ thống NHTM Việt Nam và các quốc gia ASEAN – Mô hình DEA.....	133
Bảng 5.13: Phân phối mức hiệu quả của NHTM Việt Nam so với ASEAN – Kết quả ước lượng mô hình bằng DEA	134
Bảng 5.14: Xếp hạng hiệu quả NHTM Việt Nam so với ASEAN qua các năm theo kết quả mô hình DEA.....	135
Bảng 5.15: : Kết quả ước lượng Hiệu quả toàn bộ (TE), Hiệu quả thuần túy (PE) và hiệu quả qui mô (SE) của các NHTM ASEAN trong giai đoạn 2013 - 2017.....	135
Bảng 5.16: Xếp hạng hiệu quả trung bình của các NHTM Việt Nam so với NHTM các quốc gia ASEAN giai đoạn 2013 – 2017 (Mô hình DEA).....	136
Bảng 5.17: Chỉ số Malmquist bình quân năm 2013 – 2017 của các ngân hàng thương mại ASEAN	137
Bảng 5.18: Kết quả ước lượng mô hình bằng SFA – NHTM ASEAN.....	138
Bảng 5.19: Hiệu quả kỹ thuật của các NHTM Việt Nam so với NHTM các quốc gia ASEAN 2013 – 2017 – Kết quả mô hình bằng SFA	139
Bảng 5.20: Xếp hạng hiệu quả NHTM Việt Nam so với ASEAN qua các năm 2013 - 2017 theo kết quả mô hình bằng SFA	141
Bảng 5.21: Phân phối hiệu quả của NHTM Việt Nam so với ASEAN - Kết quả ước lượng mô hình bằng SFA	141
Bảng 5.22: Xếp hạng hiệu quả các NHTM Việt Nam so với NHTM các quốc gia ASEAN giai đoạn 2013 – 2017 (Kết quả mô hình SFA).....	142

DANH MỤC HÌNH, ĐỒ THỊ

Hình số	Trang
Hình 2.1. Mô hình CAMELS	35
Hình 2.2. Những yếu tố quyết định cạnh tranh trong ngành	37
Hình 2.3. Khung phân tích năng lực cạnh tranh của NHTM	55
Hình 2.4. Khung phân tích các nhân tố tác động đến NLCT của NHTM.....	56
Hình 3.1. Mô hình DEA tối thiểu hoá đầu vào.....	60
Hình 3.2. Hiệu quả theo quy mô theo hướng tối thiểu hóa đầu vào.....	60
Hình 4.1. Hệ thống các tổ chức tín dụng Việt Nam	86

CHƯƠNG 1

GIỚI THIỆU

1.1 Tính cấp thiết của đề tài

Cộng đồng kinh tế ASEAN (ASEAN Economic Community – AEC) chính thức được thành lập ngày 31 tháng 12 năm 2015, sự kiện này đem lại nhiều cơ hội cũng như thách thức lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam. Muốn thâm nhập thị trường ASEAN, trước tiên các doanh nghiệp Việt Nam phải có chỗ đứng, tồn tại và phát triển trên thị trường nội địa, tăng sức cạnh tranh, từng bước vào thị trường ASEAN, từ đó vững bước đi vào các thị trường lớn hơn. Theo nhìn nhận của các chuyên gia, khi vào AEC, việc tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt là điều không thể thiếu nếu như Việt Nam muốn hội nhập thành công, vì khi hội nhập, sự cạnh tranh không chỉ về hàng hóa mà còn về dịch vụ, đầu tư, sự di chuyển của nguồn lao động có kỹ năng của các nước ASEAN.

Hệ thống Ngân hàng thương mại (NHTM) có vai trò vô cùng quan trọng đối với nền tài chính quốc gia, kích thích, ổn định duy trì sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế. Vì vậy, để có nền kinh tế vững mạnh thì điều kiện cần là phải có một hệ thống NHTM ổn định, hiện đại, đủ khả năng đáp ứng nhu cầu vốn và điều tiết nền kinh tế.

Trong thời gian qua với quyết định số 112/2006/QĐ-TTg ngày 24 /05/2006 – về việc phê duyệt đề án phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 và Quyết định số 254/QĐ-TTg ngày 01/3/2012 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt đề án "Cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng giai đoạn 2011 - 2015" đã triển khai và đạt được một số thành công nhất định về quy mô và chất lượng như: hệ thống hoạt động lành mạnh hơn, xóa bỏ tình trạng sở hữu chéo, vốn không, số lượng ngân hàng giảm xuống, các ngân hàng yếu kém bắt buộc tái cơ cấu bằng cách phải sáp nhập vào các ngân hàng có tình hình hoạt động tốt, lành mạnh, hoặc phải tự tái cơ cấu dưới sự cho phép và giám sát của ngân hàng nhà nước. Đó là những tiền đề cơ bản cho đáp ứng những cam kết đã ký

trong lộ trình hội nhập của ngân hàng đã được tạo lập, tạo điều kiện thuận lợi cho hệ thống ngân hàng Việt Nam hội nhập quốc tế.

Tuy nhiên, hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt Nam hiện nay vẫn còn nhiều tồn tại và trở thành thách thức lớn trong tiến trình hội nhập quốc tế và khu vực đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN – AEC. Trong môi trường cạnh tranh và hội nhập như hiện nay, hệ thống ngân hàng Việt Nam không những duy trì hiệu quả hoạt động và phải nâng cao khả năng cạnh tranh với các tổ chức tài chính phi ngân hàng, cạnh tranh với các ngân hàng ngoại đang từng ngày thâm nhập vào thị trường Việt Nam tranh giành thị phần.... mà hệ thống ngân hàng Việt Nam cần có đủ khả năng cạnh tranh để thâm nhập vào thị trường các nước trong khu vực và các nước thành viên ASEAN.

Hiện nay hệ thống ngân hàng đóng vai trò cung cấp nguồn vốn chủ yếu cho nền kinh tế Việt Nam. Giá trị tài sản của hệ thống ngân hàng Việt Nam chiếm 94,6%, cao hơn mức trung bình khoảng 80% của các nước ASEAN. Xét về giá trị tuyệt đối thì tổng giá trị tài sản của hệ thống ngân hàng Việt Nam thấp hơn so với bốn quốc gia trong khối ASEAN có hệ thống ngân hàng phát triển như Singapore, Malaysia, Thái Lan, Indonesia (Lee C.L and Takagi, 2014).

Tỷ lệ tín dụng do hệ thống ngân hàng cung cấp trên GDP của Việt Nam đã tăng rất nhanh từ 35% năm 2000 lên 125% năm 2010 và tăng lên 131% năm 2017, tỷ lệ này cao nhất trong các nước ASEAN. Theo Almekinders và cộng sự (2015), các quốc gia trong ASEAN có tỷ lệ tín dụng ngân hàng trên GDP thấp sẽ hưởng được nhiều lợi ích hơn trong quá trình hội nhập tài chính. Và theo nghiên cứu này quy mô ngân hàng theo giá trị tài sản thì Việt Nam cũng nằm trong nhóm có quy mô ngân hàng nhỏ trong khu vực với giá trị tài sản trung bình 4,8 tỷ USD, thấp hơn nhiều lần so với Thái Lan 13,2 tỷ USD, Singapore 22,1 tỷ USD và Malaysia 17,7 tỷ USD. So với các nước ASEAN các ngân hàng Việt Nam có tỷ lệ vốn/tổng tài sản chỉ ở mức trung bình là 7,4 năm 2017 trong khi đó của Indonesia là 15,2 Thái Lan 10,7 Philippine 10,0 Malaysia 11,2 Singapore 9,2 ...và nếu so sánh tỷ lệ vốn/tài sản có điều chỉnh rủi ro thì các ngân hàng Việt Nam có tỷ lệ thấp nhất là 11,8 so với Indonesia 17,3 Malaysia 17,7 Philippine 17,8 ...điều này cho thấy mức

độ rủi ro của tài sản các ngân hàng Việt Nam cao hơn so với ngân hàng các nước. Như vậy, việc gia nhập AEC, ngân hàng Việt Nam không có lợi thế về quy mô so với các ngân hàng trong khu vực để có thể chống đỡ lại các rủi ro.

Theo Edward Gardener và cộng sự (2011); Đoàn Việt Dũng (2015); Sara G. Castellanos và cộng sự (2016), thì qui mô (Vốn chủ sở hữu, tổng tài sản) ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của NHTM, vì vậy các NHTM có qui mô về tổng tài sản, vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản thấp sẽ có hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh thấp. Điều này cho thấy, so với hệ thống NHTM ASEAN các NHTM Việt Nam có thể nằm trong nhóm các NHTM có hiệu quả thấp dẫn đến năng lực cạnh tranh yếu, đó cũng là thách thức rất lớn đối với các NHTM Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

Theo lộ trình hội nhập tài chính của ASEAN, giai đoạn 2015 – 2020, về cơ bản sẽ loại bỏ các hạn chế đối với ngành ngân hàng, các nước thành viên phải tạo ra sân chơi bình đẳng cho ngân hàng các nước thành viên khác hoạt động trên lãnh thổ của mình, bằng cách xóa bỏ sự khác biệt pháp lý mang tính phân biệt đối xử giữa các ngân hàng có quốc tịch khác nhau, như vậy sẽ gia tăng số lượng các ngân hàng nước ngoài, sẽ tạo áp lực cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn đối với các NHTM Việt Nam. Điều đó cho thấy khi gia nhập AEC đòi hỏi Việt Nam phải mở cửa hơn nữa về lĩnh vực tài chính ngân hàng so với cam kết gia nhập WTO.

Với mục tiêu tăng hiệu quả hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh của các Ngân hàng thương mại ... đòi hỏi Việt Nam phải tiếp tục cải cách sâu rộng, toàn diện hơn nữa đặc biệt là trong lĩnh vực tài chính ngân hàng. Đây là vấn đề cấp thiết cần được quan tâm trong bối cảnh hội nhập kinh tế hiện nay.

Như vậy, việc xem xét, đánh giá một cách tổng thể năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam, xác định các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh, những thách thức và cơ hội mà hệ thống ngân hàng phải đối mặt là hết sức quan trọng và có giá trị, giúp các nhà quản lý, các nhà hoạch định chính sách, các nhà quản trị ngân hàng và các nhà đầu tư trong việc ra quyết định. Nó cũng là cơ sở để hoàn thiện khung chính sách hợp lý trong quá trình quản lý hoạt động của các ngân hàng Việt Nam trong thời kỳ hội nhập.

Xuất phát từ những đòi hỏi thực tiễn nêu trên, trong thời gian qua đã có nhiều học giả, các nhà nghiên cứu quan tâm nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Tuy nhiên, đa phần các công trình nghiên cứu tiếp cận theo phương pháp truyền thống, đánh giá định tính dựa trên các chỉ số tài chính. Một số nghiên cứu chỉ nghiên cứu cho một ngân hàng cụ thể như nghiên cứu của Phan Hồng Quang (2008) chỉ nghiên cứu cho ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV), Nguyễn Kim Thái (2012) chỉ nghiên cứu trong phạm vi Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn (Agribank) chi nhánh Long An, hoặc nghiên cứu cho một nhóm các ngân hàng như nghiên cứu của Nguyễn Thu Hiền (2012) nghiên cứu nhóm 4 Ngân hàng thương mại nhà nước, Đoàn Đình Lam (2007) nghiên cứu cho các ngân hàng thương mại cổ phần tại Tp.HCM. Một số nghiên cứu cũng thực hiện nghiên cứu cho cả hệ thống NHTM Việt Nam nhưng dùng cách tiếp cận truyền thống, đánh giá năng lực cạnh tranh theo các chỉ số tài chính và bối cảnh nghiên cứu cũng đã cũ, như nghiên cứu của Lê Đình Hạc (2005), Nguyễn Ngọc Hải (2012). Gần đây có nghiên cứu tiếp cận định lượng như nghiên cứu Đoàn Việt Dũng (2015) đã dùng cách tiếp cận DEA, SFA đánh giá năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam theo cách tiếp cận hiệu quả kỹ thuật, xác định cấu trúc cạnh tranh và các nhân tố tác động đến cấu trúc cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam. Tuy nhiên nghiên cứu chỉ giới hạn trong phạm vi các ngân hàng thương mại Việt Nam nên không đánh giá hết được nguồn lực cũng như tiềm năng của các NHTM Việt Nam so với các NHTM trong khu vực.

Cho đến nay chưa có công trình nào nghiên cứu năng lực cạnh tranh cho hệ thống NHTM Việt Nam thực hiện đánh giá, so sánh năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam so với hệ thống NHTM các nước ASEAN, chưa đánh giá được những lợi thế so sánh của hệ thống NHTM Việt Nam trên trường quốc tế và khu vực. Chính vì lẽ đó, tác giả lựa chọn đề tài ***“Đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN”*** làm đề tài nghiên cứu luận án tiến sĩ kinh tế. Trong nghiên cứu này tác giả sử dụng mô hình nghiên cứu đánh giá NLCT của các NHTM Việt Nam bằng phương pháp

định tính theo mô hình Camels, mô hình năm áp lực cạnh tranh và phương pháp định lượng theo cách tiếp cận hiệu quả kỹ thuật với 2 phương pháp DEA và SFA bao gồm hệ thống NHTM Việt Nam, so sánh NHTM trong nước với NHTM các nước trong AEC.

1.2 Mục tiêu và câu hỏi nghiên cứu

1.2.1 Mục tiêu nghiên cứu

1.2.1.1 Mục tổng quát

Đánh giá năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC).

1.2.1.2 Mục tiêu cụ thể

Đánh giá được năng lực cạnh tranh, xác định các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam, so sánh năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam với các NHTM của các nước trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

1.2.2 Câu hỏi nghiên cứu

Từ các mục tiêu nghiên cứu được nêu ở trên, các câu hỏi nghiên cứu đặt ra bao gồm:

Câu hỏi 1: Mô hình nghiên cứu nào phù hợp để đánh giá năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại?

Câu hỏi 2: Thực trạng về năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam hiện nay như thế nào?

Câu hỏi 3: Các yếu tố nào tác động đến năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam?

Câu hỏi 4: Năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam như thế nào so với năng lực cạnh tranh của các NHTM của các quốc gia ASEAN?

Câu hỏi 5: Giải pháp nào để nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam?

1.3 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

1.3.1 Đối tượng nghiên cứu:

Đối tượng nghiên cứu của luận án trước tiên là năng lực cạnh tranh và các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam. Bên cạnh đó,

trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN, các NHTM Việt Nam phải đối diện với sự cạnh tranh rất lớn từ hệ thống NHTM các quốc gia ASEAN, vì vậy đối tượng nghiên cứu của luận án còn là năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam so với NHTM các quốc gia ASEAN nhằm đánh giá, so sánh năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam với NHTM các quốc gia ASEAN, để từ đó cho thấy những thách thức đối với hệ thống NHTM Việt Nam khi gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN.

1.3.2 Phạm vi nghiên cứu:

1.3.2.1 Về nội dung

Nội dung nghiên cứu của đề tài không chỉ giới hạn trong hệ thống NHTM trong nước như những nghiên cứu trước, vì trong bối cảnh hội nhập quốc tế việc chỉ nghiên cứu trong phạm vi trong nước sẽ không phản ánh được bức tranh tổng thể về năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam. Do đó, để làm rõ bức tranh toàn cảnh hoạt động của hệ thống NHTM Việt Nam trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN, tác giả không chỉ tập trung vào nghiên cứu năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam. Mà bên cạnh đó, tác giả còn mở rộng nghiên cứu cho hệ thống NHTM các quốc gia ASEAN, để từ đó so sánh, đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam với NHTM các quốc gia ASEAN, kết quả sẽ cho thấy vị thế của các NHTM Việt Nam khi gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN.

1.3.2.2 Về không gian

Nghiên cứu năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam qua 30 năm đổi mới cùng với nền kinh tế đất nước và năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam với các nước trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

1.3.2.3 Về thời gian

Xem xét, phân tích và đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN trong thời gian từ hội nghị cấp cao ASEAN lần thứ 14 tại Thái Lan năm 2009 thông qua kế hoạch tổng thể xây dựng cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC), tập trung chính vào giai đoạn bảy năm từ 2013-2019.

1.4 Phương pháp nghiên cứu và nguồn dữ liệu

1.4.1 Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu định tính: Phân tích theo mô hình Camels và mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter.

Nghiên cứu định lượng: dựa vào mô hình đo lường hiệu quả và yếu tố tác động: Phương pháp phân tích tham số cách tiếp cận biên ngẫu nhiên (SFA) và phương pháp phân tích phi tham số cách tiếp cận theo mô hình bao dữ liệu (DEA) để đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam và NHTM các nước ASEAN. Phân tích hồi quy Tobit để xác định các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam (Phương pháp cụ thể được trình bày chi tiết trong chương 3 của luận án).

1.4.2 Nguồn dữ liệu

Nguồn dữ liệu của của luận án lấy từ báo cáo thường niên của hệ thống NHTM Việt Nam và các nước ASEAN trong giai đoạn 2013-2019, số liệu chính thức của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Tổng cục thống kê.

1.5 Đóng góp mới của luận án

Thứ nhất, Thông qua mô hình hồi quy Tobit, luận án phát hiện ra yếu tố thu ngoài lãi có tác động đến năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam giúp các nhà quản lý có cái nhìn tổng quan về các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của các ngân hàng từ đó đưa ra chiến lược nhằm giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam.

Thứ hai, Đánh giá được năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam so với các NHTM của các nước ASEAN thông qua đánh giá hiệu quả hoạt động của NHTM Việt Nam và NHTM các quốc gia ASEAN bằng 2 phương pháp DEA, SFA. Kết quả sẽ cho thấy vị thế của NHTM Việt Nam trong hệ thống NHTM ASEAN, và những thách thức của các NHTM Việt Nam khi gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN.

Thứ ba, Đưa ra các giải pháp giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC).

1.6 Kết cấu luận án

Kết cấu của luận án gồm 7 chương:

Chương 1: Giới thiệu: *Giới thiệu tính cấp thiết của đề tài, mục tiêu, đối tượng, phạm vi, phương pháp nghiên cứu và điểm mới của luận án.*

Chương 2: Cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu: *Cơ sở lý thuyết cho nghiên cứu của luận án gồm lý thuyết về ngân hàng thương mại, lý thuyết về cạnh tranh, năng lực cạnh tranh và phương pháp đánh giá năng lực cạnh tranh, tổng quan tình hình nghiên cứu liên quan tới đề tài. Quy trình và khung nghiên cứu của đề tài luận án.*

Chương 3: Phương pháp và mô hình nghiên cứu: *Phương pháp định tính, phương pháp định lượng và mô hình nghiên cứu của luận án.*

Chương 4: Thực trạng năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam: *Phân tích định tính thực trạng năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam.*

Chương 5: Kết quả phân tích định lượng Năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN: *Phân tích định lượng NLCT và các yếu tố tác động đến NLCT của NHTM Việt Nam, so sánh năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam với NHTM các nước ASEAN.*

Chương 6: Định hướng và giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong AEC: *Chỉ ra những cơ hội và thách thức về cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong AEC. Đưa ra những giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam.*

Chương 7: Kết luận và định hướng nghiên cứu tiếp: *Các kết luận rút ra từ kết quả nghiên cứu; các hạn chế của đề tài và hướng nghiên cứu tiếp.*

Tóm tắt chương 1

Trong chương 1 của luận án đã nêu lên tính cấp thiết của đề tài luận án trong bối cảnh Việt Nam gia nhập Cộng đồng kinh tế ASEAN, những thách thức của hệ thống các ngân hàng thương mại Việt Nam khi ngày càng có nhiều NHTM nước ngoài thâm nhập vào thị trường Việt Nam tạo sức ép lên các NHTM trong nước. Vì vậy, việc xem xét, đánh giá một cách tổng thể năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam, xác định các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh, những thách thức và cơ hội mà hệ thống ngân hàng phải đối mặt là hết sức quan trọng và có giá trị, giúp các nhà quản lý, các nhà hoạch định chính sách, các nhà quản trị ngân hàng và các nhà đầu tư trong việc ra quyết định. Nó cũng là cơ sở để hoàn thiện khung chính sách hợp lý trong quá trình quản lý hoạt động của các ngân hàng Việt Nam trong thời kỳ hội nhập.

Trong chương này tác giả cũng giới thiệu mục tiêu, đối tượng, phạm vi và phương pháp nghiên cứu của luận án, kết cấu luận án, những đóng góp mới của luận án....

CHƯƠNG 2

CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU

2.1 Cơ sở lý thuyết

2.1.1 Tổng quan về ngân hàng thương mại

2.1.1.1 Khái niệm ngân hàng thương mại

Cho đến nay, có rất nhiều khái niệm về ngân hàng thương mại nhưng tựu trung lại, có thể hiểu ngân hàng thương mại là một định chế tài chính trung gian cung cấp các dịch vụ tài chính bao gồm nhận tiền gửi và cho vay tiền, thanh toán và các dịch vụ tài chính khác (Mishkin, 2001). Tổng quát lại thì Ngân hàng là các tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất – đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và các dịch vụ thanh toán – và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất định so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế (Peter S. Rose, 2004).

2.1.1.2 Chức năng của ngân hàng thương mại

Nhìn chung, ngân hàng thương mại có ba chức năng cơ bản: Chức năng trung gian tài chính, chức năng tạo tiền và chức năng sản xuất (Nguyễn Minh Kiều, 2007).

Chức năng trung gian tài chính: NHTM đóng vai trò là trung gian khi thực hiện các nghiệp vụ tín dụng, thanh toán, kinh doanh ngoại tệ, kinh doanh chứng khoán và các hoạt động môi giới khác như: tư vấn đầu tư, môi giới bảo hiểm, bất động sản.... Vai trò trung gian của NHTM được hiểu là trung gian giữa các khách hàng với nhau, trung gian giữa NHNN và công chúng, trung gian giữa người mua và người bán, trung gian giữa người gửi tiền và người vay, giữa người chuyển tiền và người nhận tiền...

Chức năng tạo tiền: Chức năng tạo tiền được thực thi trên cơ sở hai chức năng khác của ngân hàng thương mại là chức năng tín dụng và chức năng thanh toán. Chức năng tạo tiền còn được gọi là chức năng tạo ra bút tệ phục vụ cho nhu cầu chu chuyển và phát triển nền kinh tế. Theo IMF và Worlbank thì khối tiền của một quốc gia bao gồm:

$$M1 = \text{Tiền mặt phát hành} + \text{Tiền gửi không kỳ hạn}$$

$M2 = M1 + \text{Tiền gửi có kỳ hạn và tiền tiết kiệm tại ngân hàng}$

$M3 = M2 + \text{Tất cả các loại tiền gửi ở các định chế tài chính khác}$

$L = M3 + \text{Các loại trái phiếu, thương phiếu và các công cụ khác của thị trường tiền tệ.}$

Chức năng sản xuất: Thực hiện chức năng này, NHTM đóng vai trò như một doanh nghiệp sản xuất là sử dụng các nguồn đầu vào như: vốn, lao động, cơ sở vật chất để tạo ra các sản phẩm như: tín dụng, tiền gửi, dịch vụ thanh toán, thẻ, ngoại hối và các sản phẩm dịch vụ khác. Chức năng sản xuất của NHTM cho thấy rằng (1) Cũng như doanh nghiệp, ngân hàng thương mại muốn tồn tại và phát triển thì phải tiêu thụ được sản phẩm của mình, do vậy cần chú ý đến tiếp thị, bán hàng, khuyến mãi và dịch vụ hậu mãi; (2) Cũng như doanh nghiệp, NHTM phải chú ý đến nghiên cứu phát triển sản phẩm mới và thiết kế sản phẩm sao cho thỏa mãn tối đa nhu cầu và thị hiếu của khách hàng; (3) NHTM phải không ngừng quan tâm đến phát triển và đổi mới công nghệ ngân hàng, đặc biệt trong thời đại công nghệ 4.0 như hiện nay công nghệ ngân hàng thay đổi rất nhanh chóng.

2.1.1.3 Các hoạt động chủ yếu của ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là tổ chức tín dụng thực hiện các hoạt động huy động tiền gửi của công chúng, sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng và thực hiện các dịch vụ tài chính khác. Theo Nguyễn Minh Kiều (2007) Thì ngân hàng thương mại có các hoạt động chủ yếu sau:

Hoạt động huy động vốn: NHTM được huy động vốn dưới các hình thức như: (1) Nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và các tổ chức tín dụng khác dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác; (2) Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và giấy tờ có giá khác để huy động vốn của tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước; (3) Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại Việt Nam và của các tổ chức tín dụng nước ngoài; (4) Vay vốn ngắn hạn của Ngân hàng nhà nước; (5) Các hình thức huy động vốn khác theo quy định của Ngân hàng nhà nước.

Hoạt động cấp tín dụng: Ngân hàng thương mại được cấp tín dụng cho các tổ chức, cá nhân dưới các hình thức cho vay, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có

giá, bảo lãnh, cho thuê tài chính và các hình thức khác theo quy định của Ngân hàng nhà nước như bao thanh toán, tài trợ xuất khẩu, tài trợ nhập khẩu, cho vay thấu chi, cho vay theo hạn mức tín dụng và hạn mức tín dụng dự phòng... Trong các hoạt động cấp tín dụng cho vay là hoạt động quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn nhất.

Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ: NHTM cung cấp các dịch vụ sau: Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong và ngoài nước cho khách hàng cá nhân và tổ chức, thực hiện việc thu hộ, chi hộ và cung ứng các phương tiện thanh toán, thực hiện thu và phát tiền mặt cho khách hàng, tổ chức hệ thống thanh toán nội bộ và tham gia hệ thống thanh toán liên ngân hàng và hệ thống thanh toán quốc tế (khi được NHNN cấp phép), thực hiện các dịch vụ thanh toán khác theo quy định của Ngân hàng nhà nước.

Góp vốn mua cổ phần: Ngân hàng thương mại được dùng vốn tự có để góp vốn, mua cổ phần của các doanh nghiệp trong nước theo quy định của pháp luật.

Tham gia thị trường tiền tệ: Ngân hàng thương mại tham gia thị trường tiền tệ thông qua các hình thức mua bán giấy tờ có giá trên thị trường tiền tệ.

Kinh doanh ngoại hối: NHTM được trực tiếp kinh doanh hoặc thành lập công ty trực thuộc để kinh doanh ngoại hối và vàng trên thị trường trong nước và thị trường quốc tế.

Ủy thác và nhận ủy thác: NHTM được ủy thác và nhận ủy thác, làm đại lý trong các lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng, kể cả việc quản lý tài sản, vốn đầu tư của tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước theo hợp đồng ủy thác, đại lý.

Tư vấn tài chính: NHTM cung ứng các dịch vụ tư vấn tài chính, tiền tệ, tư vấn đầu tư cho khách hàng dưới hình thức trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua công ty con, công ty trực thuộc.

Bảo quản vật quý giá: NHTM thực hiện các dịch vụ bảo quản vật quý và giấy tờ có giá, cho thuê két sắt, cầm đồ và các dịch vụ khác liên quan theo quy định của pháp luật.

2.1.1.4 Đặc điểm kinh doanh ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại

Sản phẩm có rất ít sự khác biệt: sản phẩm chủ yếu mà NHTM cung cấp cho khách hàng là quyền sử dụng tiền tệ theo thời gian và đồng tiền ở mọi ngân hàng có giá trị sử dụng như nhau nên NHTM khó có thể cung cấp sản phẩm khác biệt cho khách hàng. Ngoài ra các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng không được cấp bản quyền nên rất dễ dàng bị sao chép, vì vậy các sản phẩm dịch vụ của tất cả ngân hàng trên cùng thị trường là tương đối giống nhau. Chính vì điều này, các ngân hàng thường nâng cao khả năng cạnh tranh của mình bằng các khác biệt trong quy trình vận hành và qui cung cấp sản phẩm dịch vụ, khác biệt về các tính năng và sự trải nghiệm của khách hàng..

Giá cả hạn chế: Sản phẩm chính của ngân hàng thương mại là quyền sử dụng tiền tệ, giá cả của quyền sử dụng tiền tệ là lãi suất. Hiện nay lãi suất đầu vào và đầu ra của các ngân hàng rất ít linh hoạt, thậm chí còn chịu sự điều tiết của Chính phủ. Chính vì vậy, các ngân hàng thường cạnh tranh về quy mô, phương thức cung ứng và tiện ích hơn là giá bán hàng hóa, cạnh tranh dựa vào uy tín, thương hiệu hơn là sự khác biệt về giá sản phẩm.

Hoạt động của NHTM chịu sự ảnh hưởng và nhạy cảm của thị trường tài chính quốc tế: Cùng với quá trình mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế dòng vốn luân chuyển giữa các quốc gia ngày càng mạnh mẽ, các NHTM của bất kỳ quốc gia nào cũng phải liên kết với các NHTM ngoài nước để thực hiện trọn vẹn các dịch vụ của mình. Khi liên kết NHTM quốc gia phải tuân thủ các quy định và tiêu chuẩn quốc tế, chịu sự tác động của biến động thị trường tài chính quốc tế. Mọi sự biến động về tỷ giá, lãi suất, điều kiện kinh tế cũng như chính sách tiền tệ của các trung tâm kinh tế quốc tế đều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các NHTM trong nước. Việc tuân thủ những chuẩn mực quốc tế buộc các NHTM phải điều chỉnh hành vi cạnh tranh. Ngoài ra cùng với xu hướng tự do hóa thương mại, để phục vụ cho yêu cầu hội nhập kinh tế khu vực và toàn cầu, theo nguyên tắc hội nhập, các nước buộc phải tự do hóa trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng, khiến cạnh tranh quốc gia trở thành cạnh tranh quốc tế ngay trên sân nhà.

Hoạt động có tính hệ thống: Tính hệ thống trong hoạt động của NHTM là các NHTM mặc dù cạnh tranh với nhau nhưng phụ thuộc lẫn nhau, hợp tác với

nhau để thực thi các chức năng có tính hệ thống như thanh toán liên hàng, nhận tiền gửi và cho vay lẫn nhau, hỗ trợ thanh khoản....ngăn chặn tác động dây chuyền làm sụp đổ hệ thống... Nói cách khác, NHTM cạnh tranh với nhau trong môi quan hệ biện chứng của các bộ phận hợp thành hệ thống, vì vậy cạnh tranh của hệ thống NHTM là cạnh tranh cùng phát triển.

Hoạt động trong môi trường có nhiều chủ thể khác có cùng sản phẩm: Trong điều kiện kinh tế thị trường hội nhập ngày nay ngoài NHTM ra còn có nhiều định chế tài chính tham gia hoạt động ngân hàng và cạnh tranh trực tiếp với NHTM trong một số sản phẩm, dịch vụ bao gồm: công ty tài chính, các quỹ tín dụng, cho vay ngang hàng, các hình thái tiết, công ty bảo hiểm, chứng khoán Vì vậy các NHTM không chỉ cạnh tranh với các NHTM khác trong ngành và còn phải cạnh tranh với các chủ thể khách đang từng ngày thâm nhập và tranh giành khách hàng với các NHTM.

Yêu cầu tuân thủ cao: Hoạt động của NHTM luôn đối diện với nhiều rủi ro như: Rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro hoạt động, rủi ro con người... Và các rủi ro từ một hoặc một số NHTM rất dễ dẫn tới rủi ro hệ thống ngân hàng và hệ thống tài chính quốc gia, từ đó ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế quốc dân, vì vậy NHTM chịu sự điều tiết và quản lý chặt chẽ của Chính phủ và NHNN, bị giới hạn bởi các quy chế an toàn bắt buộc và quy định chặt chẽ bởi các hành lang pháp lý trong việc thực hiện công việc kinh doanh của mình. Chính vì điều đó, khả năng quản trị rủi ro, kiểm soát nợ xấu.... góp phần vào gia tăng khả năng cạnh tranh của NHTM.

2.1.2 Khái lược về cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC - ASEAN Economic Community)

2.1.2.1 Giới thiệu chung về ASEAN

Cộng đồng các quốc gia Đông Nam Á gọi tắt là ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) được thành lập vào tháng 8 năm 1967 tại Bangkok bởi Bộ trưởng Ngoại giao các nước sáng lập là Indonesia, Malaysia, Philippines, Thái Lan và Singapore, đến nay ASEAN có tất cả 11 quốc gia tham gia, Việt Nam gia nhập ASEAN vào tháng 07 năm 1995.

Cộng đồng Asean là một nhóm các quốc gia Đông Nam Á gắn bó, hợp tác để giúp nhau phát triển kinh tế, văn hóa, xây dựng hòa bình và có tiếng nói chung trên các diễn đàn thế giới.

Tại Hội nghị cấp cao Asean 9 tại Bali, Indonesia vào tháng 10/2003, lãnh đạo các nước Asean quyết định xây dựng cộng đồng Asean vào năm 2020 với 3 trụ cột chính về trên các lĩnh vực an ninh - quốc phòng (APSC), kinh tế (AEC) và văn hóa - xã hội (ASCC). Một năm sau đó, tại Hội nghị Cấp cao ASEAN-10 vào tháng 11 năm 2004 tại Viêng chăn (Lào), các nước ASEAN đã thông qua các kế hoạch hành động xây dựng 3 trụ cột Cộng đồng ASEAN nói trên, cùng với Chương trình hành động Viêng Chăn (VAP) bao gồm các hoạt động cụ thể nhằm hiện thực hóa mục tiêu này.

Mục đích của Cộng đồng an ninh ASEAN (sau này đổi tên thành Cộng đồng Chính trị - An ninh ASEAN (APSC)) nhằm duy trì và tăng cường an ninh, hòa bình và ổn định, tăng khả năng của ASEAN tự bảo đảm an ninh khu vực. Hợp tác trong khuôn khổ APSC bao gồm hợp tác kiến tạo một nền an ninh toàn diện ở khu vực, ứng phó với các thách thức phi truyền thống, như tội phạm xuyên quốc gia, khủng bố, ứng phó thiên tai khẩn cấp và hợp tác về an ninh hàng hải... ASEAN khẳng định không hướng tới hình thành liên minh quân sự ở khu vực, hoặc một khối phòng thủ chung; các nước thành viên có quyền tự do theo đuổi chính sách đối ngoại riêng cũng như bố trí phòng thủ riêng của mình.

Sứ mệnh của Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) nhằm tạo dựng: (i) Một thị trường chung và cơ sở sản xuất thống nhất; (ii) Một khu vực có sức cạnh tranh, (iii) Phát triển đồng đều (iv) Hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu. Để đưa ASEAN trở thành một thị trường chung và cơ sở sản xuất thống nhất, AEC tập trung vào các biện pháp tạo thuận lợi hóa và tự do lưu chuyển thương mại, đầu tư, dịch vụ, lao động tay nghề cao, và sự di chuyển tự do hơn của các dòng vốn. AEC, tuy vậy, không có kế hoạch xây dựng một liên minh tiền tệ sử dụng đồng tiền chung như Liên minh châu Âu (EU).

Cộng đồng Văn hóa - Xã hội ASEAN (ASCC) nhằm gắn bó chặt chẽ các nước Đông Nam Á trong một cộng đồng gắn kết, phát triển đồng đều, hòa hợp, với

các “xã hội quan tâm và chia sẻ”. Cộng đồng văn hóa xã hội có 4 thành tố: (1) Xây dựng cộng đồng các xã hội đùm bọc lẫn nhau; (2) Điều tiết những ảnh hưởng về mặt xã hội của các liên kết kinh tế; (3) Đảm bảo tính bền vững của môi trường (4) Tăng cường nền tảng gắn kết xã hội của khu vực.

Đề ra mục tiêu lớn nhưng Cộng đồng ASEAN không đưa ASEAN trở thành một tổ chức siêu quốc gia, mà thay vào đó, sẽ đẩy mạnh hơn nữa mức độ hợp tác và liên kết khu vực, đem lại những tác động sâu rộng và có ý nghĩa quan trọng đối với đời sống của người dân các nước ở khu vực Đông Nam Á (Bộ ngoại giao Việt nam, 2020)

2.1.2.2 Cộng đồng kinh tế ASEAN

Được thành lập năm 2015, cộng đồng kinh tế ASEAN là một trong 3 trụ cột quan trọng của Cộng đồng ASEAN nhằm thực hiện các mục tiêu đề ra trong Tầm nhìn ASEAN 2020, và được khẳng định lại trong Tuyên bố Hòa hợp ASEAN (Tuyên bố Bali II): tạo dựng một khu vực kinh tế ASEAN ổn định, thịnh vượng và cạnh tranh cao, nơi có sự di chuyển tự do của hàng hóa, dịch vụ và đầu tư, di chuyển tự do hơn của các luồng vốn, phát triển kinh tế đồng đều và giảm nghèo, thu hẹp khoảng cách chênh lệch về kinh tế-xã hội.

Kế hoạch trung hạn 6 năm lần thứ hai của ASEAN (2004-2010) nhằm thực hiện Tầm nhìn 2020, Chương trình hành động Viên Chăn (VAP), đã xác định rõ hơn mục đích của AEC là tăng cường năng lực cạnh tranh thông qua hội nhập nhanh hơn, nhằm thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế của ASEAN.

Kế hoạch tổng thể xây dựng Cộng đồng Kinh tế ASEAN một bộ phận của Lộ trình xây dựng Cộng đồng 2009-2015 đã xác định các biện pháp chính mà ASEAN sẽ thực hiện để xây dựng một thị trường chung và cơ sở sản xuất thống nhất bao gồm: dỡ bỏ thuế quan và các hàng rào phi thuế quan; thuận lợi hóa thương mại, hài hòa hóa các tiêu chuẩn sản phẩm (hợp chuẩn) và quy chế, giải quyết nhanh chóng hơn các thủ tục hải quan và xuất nhập khẩu, hoàn chỉnh các quy tắc về xuất xứ, tạo thuận lợi cho dịch vụ, đầu tư, tăng cường phát triển thị trường vốn ASEAN và tự do lưu chuyển hơn của dòng vốn, thuận lợi hóa di chuyển thể nhân v.v., song song với việc củng cố mạng lưới sản xuất khu vực

thông qua đẩy mạnh kết nối về cơ sở hạ tầng, đặc biệt là trong các lĩnh vực năng lượng, giao thông vận tải, công nghệ thông tin và viễn thông, cũng như phát triển các kỹ năng thích hợp.

Các biện pháp nói trên đều đã và đang được các nước thành viên ASEAN triển khai cụ thể thông qua các thỏa thuận và hiệp định quan trọng như Hiệp định Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN (AFTA) và Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN (ATIGA), Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ (AFAS), Hiệp định khung về Khu vực Đầu tư ASEAN (AIA) và Hiệp định Đầu tư Toàn diện ASEAN (ACIA), Hiệp định khung về Hợp tác Công nghiệp ASEAN (AICO), Lộ trình Hội nhập Tài chính và Tiền tệ ASEAN, v.v. ... Thành tựu đáng kể nhất trong xây dựng AEC tới nay là ASEAN đã cơ bản giảm được thuế quan cho các mặt hàng trong danh sách giảm thuế về từ 0-5% từ năm 2010 đối với 6 nước thành viên ban đầu và vào 2015 với 4 nước thành viên mới, hình thành nên một thị trường mở không còn các rào cản thuế quan đối với hàng hóa. Nói cách khác, AEC là mô hình liên kết kinh tế khu vực dựa trên nâng cao những cơ chế liên kết kinh tế hiện có của ASEAN, có bổ sung thêm hai nội dung mới là tự do di chuyển lao động và di chuyển vốn tự do hơn.

Nhằm xây dựng một khu vực cạnh tranh về kinh tế, ASEAN thúc đẩy chính sách cạnh tranh, bảo vệ người tiêu dùng, bảo vệ sở hữu trí tuệ, phát triển cơ sở hạ tầng, thương mại điện tử v.v. Hướng tới mục tiêu phát triển kinh tế đồng đều, ASEAN đã thông qua và đang triển khai Khuôn khổ ASEAN về Phát triển Kinh tế Đồng đều (AFEED), trong đó đáng chú ý là hỗ trợ các nước thành viên mới, khuyến khích các doanh nghiệp nhỏ và vừa phát triển. Mở rộng hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu, ASEAN đẩy mạnh triển khai các FTA với 6 đối tác lớn là Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ, Úc, New Zealand, đồng thời tích cực đàm phán xây dựng Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP) nhằm tạo ra một không gian kinh tế mở ở Đông Á (Bộ ngoại giao Việt nam, 2020).

2.1.3 Khái niệm về cạnh tranh và năng lực cạnh tranh

2.1.3.1 Cạnh tranh và năng lực cạnh tranh

Thuật ngữ cạnh tranh được sử dụng cho nhiều lĩnh vực khác nhau như lĩnh vực kinh tế, thương mại, luật, chính trị, sinh thái, thể thao. Cạnh tranh có thể là giữa hai hay nhiều lực lượng, hệ thống, cá nhân, nhóm, loài, tùy theo nội dung mà thuật ngữ này được sử dụng.

George J. Stigler (1957) định nghĩa cạnh tranh là *"sự ganh đua giữa các cá nhân (hoặc các nhóm hoặc các quốc gia), và nó phát sinh bất cứ khi nào hai hoặc nhiều bên phấn đấu cho một cái gì đó mà không phải ai cũng có được"*.

Vickers (1995) chỉ ra rằng sự cạnh tranh "bao gồm tất cả các loại hình cạnh tranh (giao dịch thị trường, đấu giá, chủng tộc, chiến tranh tiêu hao...), các công cụ cạnh tranh (giá cả, quảng cáo, nghiên cứu và phát triển, giá thầu tiếp nhận...), các đối tượng của sự cạnh tranh (thị phần, kiểm soát doanh nghiệp, khuyến mãi, giá cả, sự sống còn ...) cũng như các loại đối thủ "

Cạnh tranh là cố gắng giành phần hơn, phần thắng về mình giữa những người, những tổ chức hoạt động nhằm những lợi ích như nhau (Từ điển tiếng Việt, 1997).

Cạnh tranh là một trong những đặc trưng cơ bản của kinh tế thị trường. Đó là vấn đề thu hút sự quan tâm nghiên cứu của nhiều nhà kinh tế trên thế giới. Do cách tiếp cận hay mục đích nghiên cứu khác nhau nên đã có nhiều quan niệm khác nhau về cạnh tranh.

Cạnh tranh trong kinh doanh là hoạt động tranh đua giữa những người sản xuất hàng hóa, giữa các thương nhân, những nhà kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, chi phối quan hệ cung cầu, nhằm giành các điều kiện sản xuất, tiêu thụ thị trường có lợi nhất (Từ điển bách khoa Việt Nam, 1995).

Cạnh tranh là vấn đề cơ bản quyết định sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Sự cạnh tranh cũng xác định tính phù hợp của các hoạt động của doanh nghiệp để đạt đến kết quả sau cùng, chẳng hạn như cải tiến, liên kết văn hóa hoặc sự thực thi đúng đắn. (Michael Porter, 1980, 1985)

Như vậy, theo các học giả và các nghiên cứu trước thì Cạnh tranh là sự ganh đua giữa những cá nhân, nhóm người, tổ chức, nhằm đạt được những mục tiêu riêng của mình.

Năng lực cạnh tranh hay khả năng cạnh tranh là một khái niệm đa chiều. Có thể xem xét từ ba cấp độ khác nhau: quốc gia, ngành và mức độ công ty. Năng lực cạnh tranh bắt nguồn từ Latin, đối thủ cạnh tranh, có nghĩa là tham gia vào một cuộc cạnh tranh kinh doanh đối với thị trường. Nó đã trở nên phổ biến để mô tả sức mạnh kinh tế của một thực thể đối với các đối thủ cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường toàn cầu trong đó hàng hoá, dịch vụ, con người, kỹ năng và ý tưởng di chuyển tự do qua biên giới địa lý (Murths, 1998).

Năng lực cạnh tranh ở cấp độ doanh nghiệp có thể được định nghĩa là khả năng thiết kế, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của công ty so với các sản phẩm do đối thủ cạnh tranh cung cấp, xem xét ở giá cả và các giá trị khác (D'Cruz J and A Rugman, 1992).

Theo tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là sức sản xuất ra thu nhập tương đối cao trên cơ sở sử dụng các yếu tố sản xuất có hiệu quả làm cho doanh nghiệp phát triển bền vững trong điều kiện cạnh tranh quốc tế.

Theo báo cáo của WEF- Diễn đàn Kinh tế thế giới (1997) về khả năng cạnh tranh toàn cầu thì năng lực cạnh tranh là khả năng tồn tại trong kinh doanh và đạt được một số kết quả mong muốn dưới dạng lợi nhuận, giá cả, lợi tức hoặc chất lượng các sản phẩm cũng như năng lực của nó để khai thác các cơ hội thị trường hiện tại và làm nảy sinh thị trường mới.

2.1.3.2 Năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại

Khả năng cạnh tranh cho thấy mức độ hiệu quả của một ngân hàng quan trọng đối với người gửi tiền, khách hàng, cổ đông, nhân viên, cơ quan quản lý nhà nước, quản lý và nền kinh tế của một quốc gia như một tổng thể (Fraser & Fraser, 1990, McCoy, Frider and Hedges, 1994, Rose, 1993).

Năng lực cạnh tranh của ngân hàng có nghĩa là tạo ra các dịch vụ tốt hơn cho khách hàng với chi phí thấp. theo nghĩa rộng hơn, năng lực cạnh tranh trong ngân hàng có nghĩa là mức độ toàn diện trong việc đạt được hiệu quả về chi phí với sự gia tăng năng suất, khả năng sinh lời và hiệu quả (Alam, 2000, Sarker H, 1997).

Năng lực cạnh tranh của một ngân hàng là khả năng ngân hàng đó tạo ra, duy trì và phát triển những lợi thế nhằm duy trì và mở rộng thị phần, đạt được mức lợi nhuận cao hơn mức trung bình của ngành và liên tục tăng đồng thời đảm bảo sự hoạt động an toàn và lành mạnh, có khả năng chống đỡ và vượt qua những biến động bất lợi của môi trường kinh doanh (Nguyễn Thị Quy, 2005). Với khái niệm này thì Nguyễn Thị Quy đã đề cập đến năng lực nội tại của một NHTM và mối quan hệ của nó với sự phát triển của ngân hàng trên cơ sở tận dụng lợi thế của mình nhằm đạt được lợi nhuận cao hơn. Mặt khác, khái niệm trên cũng thể hiện sự linh hoạt trong chiến lược cạnh tranh của NHTM khi thích nghi và tận dụng sự thay đổi của môi trường kinh doanh.

Năng lực cạnh tranh của ngân hàng là khả năng sử dụng hiệu quả các nguồn lực và kiểm soát các điều kiện kinh doanh của ngân hàng so với các ngân hàng khác nhằm thu được lợi nhuận tối đa. Năng lực cạnh tranh tổng thể của ngân hàng được cấu thành từ năng lực tài chính, năng lực chuyên môn, năng lực công nghệ, năng lực quản lý điều hành (Nguyễn Thanh Phong, 2016).

Như vậy, *năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại là khả năng sử dụng hiệu quả các nguồn lực để mở rộng kinh doanh và kiểm soát rủi ro để có được lợi nhuận cao nhất.*

2.1.4 Các lý thuyết về cạnh tranh

2.1.4.1 Lý thuyết cạnh tranh của trường phái cổ điển

Theo lý thuyết của trường phái cổ điển mà đại diện là Adam Smith và David Ricardo. Adam Smith cho rằng, nguồn gốc của quá trình thương mại giữa các quốc gia là do quốc gia đó có lợi thế cạnh tranh tuyệt đối về một ngành nào đó so với quốc gia khác. Lợi thế cạnh tranh có được tính bằng thời gian hao phí lao động cần thiết để sản xuất ra sản phẩm nào đó ngắn hơn so với các quốc gia khác (Waterman, 2002)

David Ricardo quan niệm rằng, các quốc gia không có lợi thế cạnh tranh tuyệt đối vẫn có thể có lợi thế tương đối và việc mua bán trao đổi giữa hai quốc gia vẫn có thể thực hiện được nhờ vào lợi thế cạnh tranh này. Lợi thế cạnh tranh tương đối được tính bằng tỷ lệ (k) về tiêu hao nguồn lực để sản xuất ra sản phẩm

A so với sản phẩm B ở hai quốc gia. Nếu một quốc gia X có k thấp hơn quốc gia Y thì quốc gia X có lợi thế tương đối về sản xuất sản phẩm A và ngược lại, quốc gia Y sẽ có lợi thế tương đối về sản xuất sản phẩm B. Do đó, hai quốc gia sẽ tiến hành chuyên môn hoá sản xuất và trao đổi cho nhau để cùng có lợi. Tư tưởng về lợi thế so sánh của Ricardo đã tạo cơ sở để hiểu sâu sắc hơn tác động của trao đổi hàng hóa theo nguyên tắc thị trường, cạnh tranh đến tăng trưởng của cải của các quốc gia (Andrea Maneschi, 2004)

2.1.4.2 Lý thuyết về cạnh tranh của trường phái Áo

Trường phái kinh tế Áo ra đời vào những năm 80 của thế kỷ XIX với các đại diện tiêu biểu F. Hayek. Trong tác phẩm nổi tiếng *The Road to Serfdom* (đường về nô lệ) ông cho rằng không có cạnh tranh hoàn hảo trong xã hội hiện thực. Cạnh tranh đơn giản là hành vi ganh đua giữa các cá nhân và được xem là động lực để cố gắng đưa ra phương thức tốt hơn so với đối thủ cạnh tranh.

Mặc dù không phủ nhận cân bằng thị trường nhưng họ cho rằng đó là cân bằng động hướng tới thông tin mới, phát minh mới làm thay đổi thị hiếu tiêu dùng, dư thừa tài nguyên.

Trong tác phẩm này ông cũng cho rằng kiến thức và thông tin là không hoàn hảo, và doanh nhân đóng vai trò trung tâm trong mô hình cạnh tranh động. Quá trình động được xem là quyết định của người tiêu dùng, doanh nghiệp và chủ sở hữu tài nguyên. Trong đó, doanh nhân là người tương tác giữa người tiêu dùng và người sở hữu nguồn lực nên quyết định của doanh nhân hướng đến tạo ra một sự phân bổ nguồn lực khan hiếm trong dài hạn. cạnh tranh dẫn đến cải tiến: Giới thiệu sản phẩm và đổi mới sản phẩm, chinh phục thị trường mới cho đầu vào và đầu ra, tái tổ chức và sắp xếp lại sản xuất... (Peter J. Boettke, 1995)

2.1.4.3 Lý thuyết về cạnh tranh của Karl Marx

Karl Marx trong bộ tư bản xuất bản năm 1867 đã phân tích cạnh tranh trong điều kiện chủ nghĩa tư bản tự do cạnh tranh, ông chia cạnh tranh là làm hai loại là cạnh tranh trong nội bộ ngành và cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành và đều diễn ra xoay quanh giá trị và chỉ có lao động trừu tượng mới tạo ra giá trị mới. Marx chỉ ra giá trị trường của hàng hóa được hình thành thông

qua lợi nhuận bình quân và giá cả sản xuất hình thành thông qua cạnh tranh giữa các nhà tư bản kinh doanh trong ngành sản xuất khác nhau nhằm giành giật nơi đầu tư có lợi nhất trong điều kiện tự do cạnh tranh.

Marx định nghĩa cạnh tranh có nghĩa là sự đấu tranh, ganh đua, thi đua giữa các đối tượng cùng phẩm chất, cùng loại, đồng giá trị nhằm đạt được những ưu thế lợi ích, mục tiêu xác định trong lĩnh vực kinh tế, cạnh tranh thể hiện đó là sự đối địch giữa các hãng kinh doanh trong cùng một thị trường để giành được nhiều khách hàng hơn, thu hút được nhiều lợi nhuận hơn thường là bằng cách bán theo giá thấp hơn hay cung cấp hàng hóa chất lượng hơn. Kết quả của cạnh tranh là thanh lọc, loại bỏ những doanh nghiệp kinh doanh kém. Đó cũng là kết quả tất yếu của hoạt động kinh doanh. (Tony Cutler & cộng sự, 1977)

2.1.4.4 Lý thuyết cạnh tranh của M. E. Porter

Michael Porter trong hai tác phẩm nổi tiếng là: “Chiến lược cạnh tranh” (Competitive Strategy, 1980) và “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” (Competitive Advantage of Nations, 1990). Ông cho rằng, nếu một công ty chỉ tập trung vào hai mục tiêu tăng trưởng và đa dạng hoá sản phẩm thì không đảm bảo cho sự thành công lâu dài. Điều quan trọng nhất đối với bất kỳ một công ty nào là xây dựng được một lợi thế cạnh tranh bền vững.

Tâm điểm trong lý thuyết cạnh tranh của Michael Porter là việc đề xuất mô hình 5 áp lực cạnh tranh. Ông cho rằng trong bất kỳ ngành nghề kinh doanh nào cũng có 5 yếu tố tác động, đó là: sự cạnh tranh giữa các công ty đang tồn tại; mối đe dọa về việc một đối thủ mới tham gia vào thị trường; nguy cơ có các sản phẩm thay thế xuất hiện; vai trò của các công ty bán lẻ; và cuối cùng nhà cung cấp đầy quyền lực.

Để cạnh tranh thắng lợi với 5 áp lực trên, Michael Porter đề xuất 3 chiến lược: chiến lược chi phí thấp nhất, chiến lược khác biệt hoá sản phẩm-dịch vụ và chiến lược tập trung vào một phân khúc thị trường nhất định.

Chiến lược chi phí thấp nhất, được áp dụng phổ biến vào những năm 1970 và hướng tới trả lời câu hỏi làm sao mức chi phí thấp nhất trong ngành. Phí tổn thấp sẽ đem lại cho công ty lợi nhuận trên mức trung bình, dù trong ngành đó đã

có sự hiện diện của các tác động cạnh tranh mạnh mẽ. Phân khúc thị trường mà công ty nhắm đến thường là những khách hàng “hết sức nhạy cảm về giá cả”.

Chiến lược khác biệt hoá sản phẩm-dịch vụ là nhằm tạo ra các sản phẩm “có tính độc đáo duy nhất”, người tiêu dùng khó có thể có “lựa chọn thứ hai”. Khác biệt hoá sản phẩm-dịch vụ, nếu làm được, sẽ mang lợi nhuận trên mức trung bình về cho công ty, bởi chúng tạo nên một vị thế phòng vệ tốt, từ đó giúp công ty đối phó với 5 áp lực cạnh tranh của thị trường

Chiến lược tập trung vào các phân khúc thị trường hẹp, thị trường nhỏ nhưng lại ít bị các công ty lớn để ý nên tránh được cạnh tranh, dễ làm ăn có lãi vì Michael Porter cho rằng việc chiếm được một thị phần lớn không đồng nghĩa với việc thu được nhiều lợi nhuận hơn. Cơ sở của chiến lược này là, do tập trung vào thị trường cụ thể, nên công ty có khả năng phục vụ mục tiêu chiến lược của mình tốt hơn, hiệu quả hơn so với các công ty khác đang phải cạnh tranh trong phạm vi rộng lớn hơn, bao quát hơn.

Theo Michael Porter, điểm tựa của một quốc gia, của một tổ chức đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành nên lợi thế cạnh tranh toàn cầu. Điểm tựa này cung cấp các yếu tố cơ bản, hỗ trợ các tổ chức trong việc xây dựng lợi thế cạnh tranh toàn cầu.

Năng lực cạnh tranh của một quốc gia phụ thuộc các yếu tố đầu vào như nguồn nhân lực, nguồn nguyên liệu, kiến thức, nguồn vốn và cơ sở hạ tầng. Các yếu tố này bao gồm cả các yếu tố như: chất lượng nghiên cứu của các trường đại học, sự bãi bỏ các rào cản của thị trường lao động, khả năng vận hành tốt của thị trường chứng khoán quốc gia...

Mỗi quốc gia có một nhóm các yếu tố điều kiện cụ thể phù hợp cho phát triển những ngành công nghiệp tương ứng. Điều này cũng giải thích được sự tồn tại của các quốc gia được gọi là “quốc gia có nguồn lao động rẻ”, “quốc gia nông nghiệp” (những nước có tài nguyên đất đai dồi dào)... Các yếu tố này được thừa hưởng từ thiên nhiên nhưng cũng có thể được tạo ra (như các sáng kiến về chính trị, tiến bộ công nghệ hoặc thay đổi về văn hoá xã hội).

Michael Porter cho rằng “năng suất lao động là thước đo duy nhất về năng lực cạnh tranh. Năng lực cạnh tranh là khả năng tạo dựng, duy trì, sử dụng và sáng tạo mới các lợi thế cạnh tranh của công ty, để tạo ra năng suất và chất lượng cao hơn đối thủ, chiếm lĩnh thị phần lớn, tạo ra thu nhập cao và phát triển bền vững

2.1.4.5 Lý thuyết cạnh tranh theo quan điểm hiện đại

Lý thuyết cạnh tranh theo quan điểm hiện đại chia cạnh tranh theo hai hướng tiếp cận là cạnh tranh tồn thương và cạnh tranh phát triển. Trong ngành ngân hàng hiện nay, trong giới học thuật nổi lên hai quan điểm chính là: (1) Quan điểm cạnh tranh có ảnh hưởng tiêu cực đến ổn định hệ thống ngân hàng (cạnh tranh - bất ổn), và (2) Quan điểm cạnh tranh có ảnh hưởng tích cực đến ổn định và phát triển hệ thống ngân hàng (cạnh tranh - ổn định).

Quan điểm cạnh tranh - bất ổn theo mô hình của Keeley (1990) và Marcus (1984) cho rằng, cạnh tranh làm suy yếu ổn định hệ thống ngân hàng. Mỗi quan hệ này được thể hiện thông qua kênh truyền dẫn về giá trị thương hiệu. Mức độ cạnh tranh tăng lên sẽ làm quyền lực ảnh hưởng thị trường của ngân hàng giảm đi (Berger, Klapper and Turk-Ariss, 2017), qua đó làm giảm giá trị thương hiệu của ngân hàng (Keeley, 1990). Giá trị thương hiệu của ngân hàng càng thấp thì chi phí phá sản của ngân hàng càng thấp. Do đó, các ngân hàng có động cơ chấp nhận rủi ro cao hơn, qua đó tăng nguy cơ phá sản. Ngoài kênh truyền dẫn giá trị điều lệ, Allen và Gale (2000) phát hiện ra rằng, cạnh tranh với sự tham gia của nhiều ngân hàng là điều kiện lý tưởng cho sự lan truyền các cú sốc tài chính. Bên cạnh những ảnh hưởng trực tiếp, cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng và cấu trúc thị trường còn có thể gián tiếp gia tăng hành vi chấp nhận rủi ro của các ngân hàng. Cạnh tranh ngân hàng có thể tạo ra bất ổn và hệ quả là sự tháo chạy của người gửi tiền/nhà đầu tư. Tự do hóa tài chính dưới hình thức chuyển đổi dần từ trạng thái độc quyền sang cạnh tranh có thể gia tăng tổn thương (Chang và Velasco, 2001). Khi cạnh tranh trở nên gay gắt, các ngân hàng chạy đua về lãi suất. Điều này có thể mang lại lợi ích cho khách hàng, tuy nhiên, lại khiến các ngân hàng đối mặt với nguy cơ rủi ro.

Theo quan điểm cạnh tranh - ổn định, cạnh tranh không phải là yếu tố gây tổn thương cho hệ thống ngân hàng. Xét về một khía cạnh nào đó, nếu ngân hàng gặp phải những vấn đề liên quan đến rủi ro đạo đức dẫn tới phải đối mặt với rủi ro về thanh khoản thì việc ngân hàng đó đứng trước nguy cơ phá sản trong một môi trường đầy tính cạnh tranh là cần thiết để ngân hàng điều chỉnh hành vi và cách thức hoạt động phù hợp hơn. Cạnh tranh là cần thiết để tăng cường ổn định tài chính do khắc phục được những hạn chế của thị trường độc quyền (Caminal and Matute, 2002). Hệ thống ngân hàng có mức độ tập trung thấp hạn chế nguy cơ khủng hoảng tài chính. Theo Boyd và Runkle (1993) và Mishkin (1999), quan điểm này dựa trên hai lập luận chính - vấn đề quá lớn để sụp đổ và vấn đề quá lớn để giám sát. Lập luận đầu tiên bắt nguồn từ thực tế các ngân hàng hoạt động trong một thị trường quá tập trung có thể trở nên quá lớn, quá trọng yếu đối với nền kinh tế và quá liên kết với nhau đến nỗi sự sụp đổ của các ngân hàng này có khuynh hướng gây ra tác động kéo dài đối với nền kinh tế thực và chi phí xã hội tổn kém, do đó buộc chính phủ phải cứu trợ khi các ngân hàng này đối mặt với nguy cơ phá sản. Khả năng các ngân hàng lớn sẽ được cứu trợ có thể tạo ra vấn đề rủi ro đạo đức vì các ngân hàng này sẵn sàng chấp nhận rủi ro quá mức khi biết rằng sẽ được chính phủ cứu trợ nếu thất bại. Điều này có thể khiến cho sự ổn định của hệ thống trở nên mong manh. Lập luận thứ hai cho rằng, quy mô của một ngân hàng tỷ lệ thuận với mức độ phức tạp, do đó, các ngân hàng nhỏ sẽ dễ quản lý và giám sát hơn là các ngân hàng lớn. Các ngân hàng lớn cũng thường đi liền với vấn đề quá lớn để giám sát. Thực tế này có thể khuyến khích các ngân hàng chấp nhận rủi ro quá mức vì họ biết rằng các cơ quan quản lý có thể không phát hiện được rủi ro mà ngân hàng đang gặp phải.

Như vậy, sự tập trung, độc quyền trong ngành Ngân hàng có thể ảnh hưởng tiêu cực đến sự ổn định của hệ thống ngân hàng, hay cạnh tranh sẽ giúp tăng cường sự ổn định của hệ thống ngân hàng. Trong luận án này tác giả tiếp cận cạnh tranh theo hướng cạnh tranh phát triển, việc gia tăng mức độ cạnh tranh giúp hệ thống ngân hàng phát triển ổn định hơn.

2.1.5 Các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM

Trên thế giới, từ lâu đã có nhiều công trình, sách giáo khoa, tài liệu đề cập đến vấn đề năng lực cạnh tranh ở cấp độ doanh nghiệp với nhiều tiêu chí đánh giá khác nhau. Theo Ajitabh Ambastha & Dr K Momaya (2004) nhìn chung, chúng ta có thể nhóm các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp theo ba nhóm như sau:

Nhóm thứ nhất đưa ra tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp theo yếu tố nguồn lực (Assets), nhóm này cho rằng doanh nghiệp có nguồn lực cao sẽ có năng lực cạnh tranh cao. Nguồn lực của doanh nghiệp có thể là nguồn nhân lực (Chaston, 1997; Horne, 1992), cấu trúc doanh nghiệp và văn hóa doanh nghiệp (Johnson, 1992; Patterns, 1991; Bambarger, 1989; Stoner, 1987) nguồn lực về công nghệ (Shee, 2001; Khalil, 2000; Mehra 1998) hay tài nguyên (Barney, 2001, 1991; Peng, 2001; Peteraf, 1993; Amit, 1993; Grant, 1991; Teece, 1991).

Nhóm thứ hai đánh giá năng lực cạnh tranh dựa trên quy trình của doanh nghiệp (processes) như: quy trình quản lý chiến lược (Sushil, 1997; Nelson, 1992; Grant, 1991; Prahalad, 1990) quy trình công nghệ (Khalil, 2000, Grupp, 1997; Bartlett, 1989; Hamel, 1989, 90), quy trình hoạt động (quy trình sản xuất, quy trình thiết kế và quản lý chất lượng) (Kanter, 1993; Dertousos, 1989; Hays, 1983; O'Farrell, 1992, 89, 88; Dou, 1998; Swann, 1994); quy trình marketing (Dou, 1998; Corbett, 1993; Hammer, 1993). Cách tiếp cận này cho rằng các doanh nghiệp có quy trình quản lý, quy trình sản xuất, quản lý chất lượng, quy trình marketing...tốt và vượt trội sẽ có lợi thế cạnh tranh hơn so với các doanh nghiệp khác cùng ngành. Nói cách khác là để gia tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cần liên tục cải tiến quy trình của mình.

Nhóm thứ ba tiếp cho rằng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp dựa vào hiệu quả hoạt động (Performance) gồm có cách tiếp cận năng suất (McKee, 1989; Francis, 1989; Baumol, 1985), hiệu quả tài chính (Mehra, 1998), thị phần (Ramasamy, 1995; Buckley, 1991; Schwalbach, 1989), sự khác biệt (Porter 1990), khả năng sinh lời (Pace, 1996; Scott, 1989), giá (Dou, 1998), chi phí (Porter 1990), sự đa dạng của sản phẩm (Dou, 1998), hiệu quả (Porter 1998), sáng tạo giá

trị (Porter), sự hài lòng của khách hàng (Hammer, 1993), Phát triển sản phẩm mới (Man, 1998).

Sự đa dạng của các trường phái đặt ra thách thức cho việc xây dựng mô hình nghiên cứu đánh giá năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, các trường phái trên không hề mâu thuẫn mà thực sự bổ sung cho nhau, tùy vào lĩnh vực, ngành nghề hoạt động của các doanh nghiệp mà có thể áp dụng các tiêu chí đánh giá cho phù hợp.

Bảng 2.1: Phân loại các tiêu năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Nhóm tiêu chí	Tiêu chí đánh giá	Tác giả
Nguồn lực (Assets)	Nguồn nhân lực	Chaston, 1997; Horne, 1992
	Cấu trúc doanh nghiệp, Văn hóa tổ chức	Johnson, 1992; Patterns, 1991; Bambarger, 1989; Stoner, 1987
	Công nghệ	Shee, 2001; Khalil, 2000; Mehra, 1998
	Tài nguyên/Tài chính	Barney, 2001, 1991; Peng, 2001; Peteraf, 1993; Amit, 1993; Grant, 1991; Teece, 1991;
Quy trình (Processes)	Quy trình quản lý chiến lược - <i>Năng lực</i> - <i>Chiến lược cạnh tranh</i> - <i>Tính linh hoạt và khả năng thích ứng</i>	Sushil, 1997; Nelson, 1992; Grant, 1991; Prahalad, 1990; - Sushil, 1997 - Porter, 1999, 1990; Grupp, 1997; Papadakis, 1994; Ghemawat, 1990; - Sushil, 2000; O'Farrell, 1992, 89, 88;
	Quy trình nhân sự - <i>Thiết kế và triển khai</i>	- Smith, 1995
	Quy trình công nghệ - <i>Sự cải tiến</i> - <i>Hệ thống</i> - <i>IT</i>	Khalil, 2000, Grupp, 1997; Bartlett, 1989; Hamel, 1989, 90 - Doz, 1987 - Johnson, 1992; - Ross, 1996;
	Quy trình hoạt động - <i>Sản xuất</i> - <i>Thiết kế</i> - <i>Chất lượng</i>	- Kanter, 1993; Dertousos, 1989; Hays, 1983 - O'Farrell, 1992, 89, 88; - Dou, 1998; Swann, 1994
	Quy trình Marketing - <i>Marketing</i> - <i>Quản lý mối quan hệ</i> - <i>Sức thuyết phục</i>	- Dou, 1998; Corbett, 1993; Hammer, 1993; - Porter, 2001; - Chaharbaghi, 1994

Hiệu quả hoạt động (Performance)	Năng suất	Mckee, 1989; Francis, 1989; Baumol, 1985
	Hiệu quả tài chính	Mehra, 1998
	Thị phần	Ramasamy, 1995; Buckley, 1991; Schwalbach, 1989
	Sự khác biệt	Porter, 1990;
	Lợi nhuận	Pace, 1996; Scott, 1989
	Giá	Dou, 1998
	Chi phí	Porter, 1990
	Đa dạng, Phạm vi sản phẩm	Dou, 1998;
	Hiệu quả	Porter, 1990
	Sáng tạo giá trị	Porter, 1990
	Sự hài lòng của khách hàng	Hammer, 1993
	Phát triển sản phẩm mới	Man, 1998

Nguồn: Ajitabh Ambastha & K Momaya (2004)

Từ các tiêu chí ở trên, để đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại gồm các tiêu chí theo hai nhóm sau: (1) Nguồn lực của ngân hàng và (2) Hiệu quả hoạt động. Nhóm đánh giá theo quy trình phù hợp với các doanh nghiệp sản xuất và phân phối sản phẩm.... không phù hợp với đánh giá các NHTM.

2.1.5.1 Nguồn lực của ngân hàng

Nguồn lực tài chính: Nguồn lực tài chính của ngân hàng thương mại được thể hiện qua nguồn vốn điều lệ, vốn tự có, sự tăng trưởng nguồn vốn và mức độ an toàn vốn. Các ngân hàng thương mại có nguồn lực tài chính mạnh và an toàn sẽ có điều kiện gia tăng tổng tài sản, chủ động trong việc mở rộng mạng lưới kinh doanh, thu hút khách hàng và nhà đầu tư, ngoài ra với tiềm lực tài chính lớn các ngân hàng sẽ thuận lợi hơn trong việc tiếp cận và ứng dụng công nghệ ngân hàng tiên tiến nhất vào hoạt động kinh doanh, thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao giúp ngân hàng nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của mình. Vì vậy, năng lực tài chính của ngân hàng là một trong những tiêu chí dùng để đánh giá lợi thế cạnh tranh.

Nguồn lực công nghệ: Nguồn lực công nghệ của ngân hàng được thể hiện qua việc ứng dụng công nghệ mới; mức độ chi tiêu cho hoạt động công nghệ; số lượng và giá trị giao dịch thông qua các ứng dụng công nghệ như các ứng dụng

di động, internet banking và mức độ số hóa trong hoạt động của ngân hàng thương mại. Việc ứng dụng công nghệ vào các hoạt động của NHTM giúp gia tăng tiện ích của sản phẩm, phát triển sản phẩm mới, nâng cao năng suất và hiệu quả của cán bộ nhân viên và ngân hàng.... Vì vậy mức độ và hiệu quả trong việc ứng dụng công nghệ trong hoạt động là một trong những tiêu chí đánh giá lợi thế cạnh tranh của ngân hàng thương mại.

Nguồn nhân lực: chất lượng nguồn nhân lực từ đội ngũ nhân viên đến các vị trí quản lý và điều hành là một trong những tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại. Chất lượng nguồn nhân lực được đánh giá qua ba tiêu chí cơ bản như: (1) Trình độ văn hóa; (2) Đào tạo thường xuyên và (3) Năng suất của nhân viên và ngân hàng. Trình độ học vấn của cán bộ nhân viên thể hiện qua trình độ học vấn và các kỹ năng cơ bản cho công việc như ngoại ngữ, tin học.... Đào tạo thường xuyên được thể hiện qua số lượng và chất lượng các chương trình đào tạo thường xuyên mà mỗi cán bộ nhân viên được đào tạo và tỷ lệ chi cho đào tạo của ngân hàng; Năng suất của nhân viên được tính trên giá trị mỗi nhân viên mang lại cho ngân hàng so với nhân viên khác, năng suất của ngân hàng thể hiện qua hiệu quả sử dụng nguồn lực của ngân hàng so với ngân hàng khác.

2.1.5.2 Hiệu quả hoạt động

Hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại là yếu tố quyết định để đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM, vì vậy nhiều phân tích, đánh giá năng lực cạnh tranh thường sử dụng như một tiêu chí quan trọng nhất. Tuy nhiên để đánh giá hiệu quả hoạt động của NHTM hiện nay đang có nhiều quan điểm và cách đánh giá khác nhau. Thông thường để đánh giá hiệu quả hoạt động của các NHTM người ta dựa vào các tiêu chí sau:

Đánh giá bằng năng suất: Cải thiện và nâng cao năng suất là tiêu chí hàng đầu để nâng cao năng lực cạnh tranh của bất kỳ quốc gia, ngành nghề, tổ chức và cá nhân trong mọi hoạt động, các hoạt động như: đầu tư công nghệ, cải tiến quy trình, đào tạo và huấn luyện nhân viên... cũng chỉ nhằm mục đích cao nhất là nâng cao năng suất. Vì vậy tiêu chí năng suất là yếu tố quan trọng nhất quyết

định năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại. Năng suất có thể được đo lường theo từng cấp độ khác nhau trong ngân hàng như: năng suất của mỗi nhân viên, năng suất của cán bộ quản lý, năng suất từng bộ phận, năng suất từng chi nhánh và năng suất của từng ngân hàng, trong đó năng suất của mỗi ngân hàng thường được đo bằng các chỉ tiêu sau:

(1) Tổng dư nợ, bảo lãnh, huy động bình quân trên tổng số cán bộ nhân viên bình quân; Tổng thu nhập hoạt động, lợi nhuận trên tổng số nhân viên bình quân; Tổng thu nhập hoạt động, lợi nhuận trên tổng chi phí hoạt động; Tổng thu nhập, lợi nhuận trên tổng tài sản.

(2) Đo lường năng suất và hiệu quả kỹ thuật theo cách tiếp cận của Farrell (1957) bằng cách ước lượng hiệu quả kỹ thuật của các ngân hàng thương mại dựa trên hàm năng suất thực và hàm năng suất tiềm năng (được trình bày chi tiết trong mục 2.1.6.4).

Đánh giá bằng thị phần của ngân hàng: Thị phần là tỷ trọng về tài sản, nguồn vốn huy động, tín dụng và các sản phẩm, dịch vụ khác mà một ngân hàng chiếm được so với các ngân hàng khác, so với ngành hoặc khu vực, châu lục hoặc thế giới nói chung. Thông thường, thất bại trong việc đáp ứng nhu cầu của thị trường sẽ đưa đến kết quả là giảm sút thị phần của ngân hàng. Thị phần tác động đáng kể đến mục tiêu sinh lời của ngân hàng vì vậy những ngân hàng có thị phần lớn, tăng trưởng sẽ có lợi thế cạnh tranh hơn so với các ngân hàng có thị phần nhỏ và sụt giảm, thị phần của ngân hàng bao gồm: Thị phần tài sản, Thị phần tín dụng, thị phần huy động vốn, thị phần kênh phân phối; thị phần cung cấp dịch vụ thanh toán và dịch vụ ngân hàng. Thị phần tài sản được tính trên tài sản của ngân hàng với tổng tài sản của toàn ngành; thị phần tín dụng được tính trên tổng dư nợ và bảo lãnh của ngân hàng thương mại với tổng dư nợ và bảo lãnh của ngành và tổng số khách hàng vay và bảo lãnh của ngân hàng với tổng số khách hàng vay và bảo lãnh của ngành; thị phần huy động vốn được tính trên vốn huy động của ngân hàng với tổng huy động vốn của ngành; thị phần thanh toán được tính trên số lượng tài khoản và giá trị thanh toán của ngân hàng với

ngành....Các ngân hàng thương mại chiếm thị phần càng cao sẽ có năng lực cạnh tranh cao hơn so với các NHTM khác.

Đánh giá bằng hiệu quả tài chính: những ngân hàng có hiệu quả hoạt động tốt thường được thể hiện qua một số chỉ số tài chính được áp dụng cho NHTM như sau:

(1) Các chỉ số đo lường lợi nhuận:

Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE – Return On Equity): là tỷ lệ giữa lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu của NHTM.

Lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA – Return On Assets): Tỷ lệ giữa lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản của NHTM.

(2) Các chỉ tiêu đo lường khả năng sinh lời:

Thu nhập lãi ròng (NII – Net Interest Income): là thu nhập từ lãi sau khi trừ đi giá vốn.

Thu nhập ngoài lãi: là thu nhập từ các khoản phi tín dụng như: phí dịch vụ, kinh doanh ngoại tệ...

Tỷ lệ lãi ròng: là tỷ lệ phần trăm giữa thu nhập lãi ròng và giá trị tài sản có.

Biên độ lãi ròng (NIM – Net Interest Margin): Phản ánh tỷ lệ phần trăm thu nhập lãi ròng trên dư nợ cho vay của NHTM.

(3) Các chỉ số đo lường rủi ro:

Tỷ lệ cho vay = Tổng dư nợ/Tổng tài sản; chỉ tiêu này dùng để đánh giá chất lượng tài sản có của NHTM.

Tỷ số thanh khoản = Tài sản dự trữ/Nợ ngắn hạn phải trả; tỷ số này dùng để đánh giá mức độ rủi ro thanh khoản của NHTM.

Mức độ an toàn vốn (CAR) = Vốn tự có/Tài sản có rủi ro; chỉ số này phản ánh mối quan hệ giữa vốn tự có với tài sản có điều chỉnh rủi ro của ngân hàng thương mại.

2.1.6 Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của NHTM

2.1.6.1 Tiềm lực của ngân hàng

Tiềm lực Tài chính: Tiềm lực tài chính của ngân hàng thương mại được thể hiện qua vốn chủ sở hữu, tổng tài sản và hiệu quả sử dụng tài sản của ngân hàng.

Nguồn vốn chủ sở hữu và tổng tài sản của NHTM quyết định rất lớn đến việc duy trì hoạt động, nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh của ngân hàng, các NHTM có nguồn vốn lớn, ổn định sẽ chủ động hơn trong việc mở rộng mạng lưới, thu hút nhân lực, lựa chọn khách hàng, triển khai chiến lược giúp gia tăng lợi thế và năng lực cạnh tranh. Hiệu quả sử dụng tài sản được thể hiện qua các chỉ tiêu sinh lời, chỉ tiêu an toàn vốn như: ROA, ROE, thu nhập trên chi phí, NII (Thu nhập từ lãi và tương tự lãi), NFI (Thu nhập ngoài lãi), CAR, dự phòng rủi ro tín dụng.

Nguồn nhân lực: Hầu hết nhân lực trong các ngân hàng thương mại là lao động có kỹ năng được đào tạo bài bản. Vì vậy việc phát triển nguồn nhân lực đóng vai trò quan trọng cho việc đạt được mục tiêu sau cùng của NHTM. Quá trình phát triển nguồn nhân lực từ hoạch định chiến lược phát triển nguồn nhân lực đến việc tổ chức thực thi như: Tuyển mộ, đào tạo, tổ chức...quyết định chất lượng nguồn nhân lực của ngân hàng thương mại. Chất lượng nguồn nhân lực là một trong các yếu tố hàng đầu quyết định sự thành bại của NHTM.

Tiềm lực công nghệ: Công nghệ ngân hàng giúp tiết kiệm chi phí hoạt động thông qua việc thay thế lao động trực tiếp bằng các thiết bị hiện đại làm tăng năng suất giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại. Vì vậy một ngân hàng có hiệu quả hay không, có năng lực cạnh tranh trên thị trường hay không chúng ta có thể đánh giá phần nào thông mức độ phát triển và ứng dụng công nghệ ngân hàng của các ngân hàng.

2.1.6.2 Kinh tế vĩ mô

Nền kinh tế tăng trưởng sẽ tạo điều kiện cho các NHTM mở rộng kinh doanh, nâng cao được năng lực cạnh tranh. Ngược lại khi nền kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn, GDP sụt giảm, lạm phát, giảm phát tăng cao, khủng hoảng... sẽ gây khó khăn cho hoạt động huy động vốn và cho vay của ngân hàng, thậm chí có thể đẩy ngân hàng gánh chịu một loạt các rủi ro như rủi ro thanh khoản, rủi ro tín dụng, rủi ro tỷ giá...thậm chí dẫn đến sự đổ vỡ, phá sản của một loạt ngân hàng. Điều này càng trở nên phức tạp trong điều kiện nền kinh tế của bất kỳ quốc gia nào đều phải tiến hành hội nhập sâu rộng với thế giới... Do

vậy, ngành ngân hàng mà gặp những thương tổn thì sẽ ảnh hưởng đến tất cả các ngành còn lại trong nền kinh tế.

2.1.6.3 Môi trường ngành

Michael Porter (1980) đưa ra năm yếu tố cạnh tranh trong ngành quyết định đến năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại bao gồm:

- (1) Sức mạnh nhà cung cấp
 - (2) Nguy cơ từ sản phẩm thay thế
 - (3) Các rào cản gia nhập (Đối thủ tiềm năng)
 - (4) Sức mạnh của khách hàng
 - (5) Mức độ cạnh tranh trong ngành
- (Chi tiết trong mục 2.1.7.3)

2.1.6.4 Hội nhập và hợp tác quốc tế

Mối quan hệ hợp tác giữa các nước là một nhất tố quan trọng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng thương mại của các quốc gia. Nếu mối quan hệ đối ngoại tốt thì hoạt động hợp tác giữa ngân hàng thương mại các nước sẽ thuận lợi hơn trong giao dịch, hợp tác, đầu tư, chuyển giao công nghệ...và ngược lại. Đồng thời, khi một ngân hàng hợp tác với ngân hàng nước ngoài, năng lực cạnh tranh trong nước của ngân hàng này sẽ được cải thiện hơn các ngân hàng không hoặc chưa hợp tác. Mặt khác, ở môi trường quốc tế, lĩnh vực ngân hàng còn bị ảnh hưởng không nhỏ của xu thế toàn cầu hóa, khu vực hóa, đã đẩy mạnh thương mại và đầu tư quốc tế, làm gia tăng cơ hội kinh doanh quốc tế, tăng áp lực cạnh tranh quốc tế đối với ngân hàng. Các thành tựu khoa học công nghệ được áp dụng rộng rãi, chuyển giao công nghệ thuận lợi làm cho các ngân hàng có thể tiếp thu được các thành tựu khoa học tiên tiến đồng thời các ngân hàng phải hoạt động dựa trên những đòi hỏi yêu cầu kỹ thuật ngày càng cao hơn. Chính những điều này đã tạo nên một môi trường cạnh tranh gay gắt hơn buộc các ngân hàng phải không ngừng đổi mới thì mới có thể đứng vững và phát triển. Xuất hiện đối thủ cạnh tranh là các ngân hàng nước ngoài không chỉ làm thị phần của các ngân hàng trong nước thu hẹp mà còn tạo ra áp lực buộc các ngân hàng trong nước phải đổi mới để có khách hàng. Hơn nữa, xuất hiện

một đối thủ cạnh tranh mạnh cũng khiến các ngân hàng trong nước co cụm lại với nhau.

2.1.7 Phương pháp đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM

Trên thế giới hiện nay có rất nhiều cách tiếp cận, rất nhiều phương pháp, mô hình đánh giá, đo lường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Trong phần này của luận án sẽ giới thiệu 1 số phương pháp đo lường năng lực cạnh tranh có thể áp dụng cho việc đo lường, đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM từ đó lựa chọn phương pháp và mô hình phù hợp cho nghiên cứu của luận án.

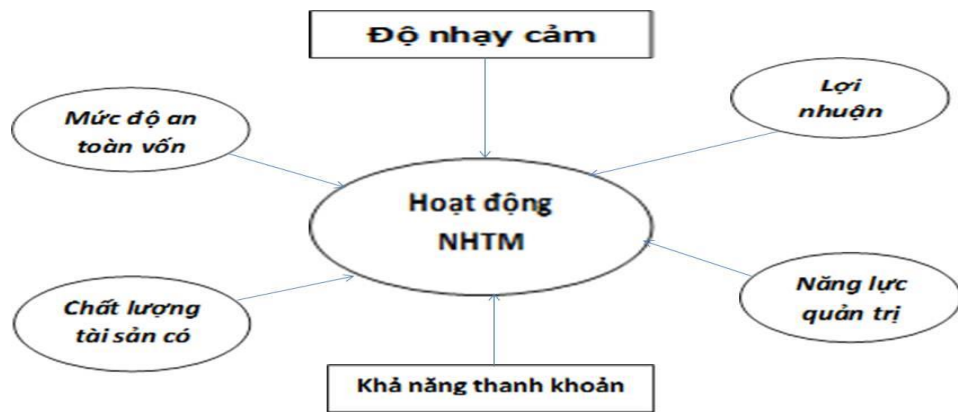
2.1.7.1 Mô hình CAMELS

Hệ thống đánh giá CAMELS do Cục quản lý các tổ hợp tín dụng Hoa Kỳ (National Credit Union Administration - NCUA) xây dựng và được thông qua năm 1987, song không chỉ có Hoa Kỳ mà còn có nhiều nước trên thế giới áp dụng. Sau khủng hoảng kinh tế châu Á 1997, hệ thống CAMELS được Quỹ Tiền tệ Quốc tế và nhóm Ngân hàng Thế giới khuyến nghị áp dụng ở các nước bị khủng hoảng như một trong các biện pháp để tái thiết khu vực tài chính. Hệ thống đánh giá này được sử dụng bởi ba giám sát ngân hàng liên bang (Cục Dự trữ Liên bang, Tổng công ty bảo hiểm tiền gửi liên bang, Văn phòng kiểm soát tiền tệ) và các cơ quan giám sát tài chính khác để cung cấp các thông tin ngân hàng tại một thời điểm.

Mô hình đánh giá CAMELS dựa trên các yếu tố tài chính, thông qua thang điểm để đánh giá tình trạng vững mạnh của các tổ chức tài chính. Ban đầu, việc đánh giá dựa trên 5 tiêu chí: vốn (C), chất lượng tài sản (A), quản lý (M), lợi nhuận (E) và mức thanh khoản của tổ chức tài chính (L). Thành phần thứ sáu - mức độ nhạy cảm với rủi ro thị trường của ngân hàng (S), đã được bổ sung vào năm 1997. Hiện nay mô hình này đã được sử dụng rộng rãi bởi các cơ quan giám sát ngân hàng nước ngoài và các nhà phân tích tài chính.

Phân tích theo mô hình CAMELS dựa trên 6 yếu tố cơ bản để đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng dựa trên năng lực tài chính, bao gồm: Mức độ an toàn vốn (C – Capital Adequacy); Chất lượng tài sản có (A - Asset Quality); Quản lý (M – Management Ability); Lợi nhuận (E - Earning); Thanh khoản (L -

Liquidity); Mức độ nhạy cảm với rủi ro thị trường (S – Sensitivity to Market Risk). Viết tắt theo tiếng Anh là CAMELS.



Hình 2.1: Mô hình CAMELS

Capital Adequacy (C - Mức độ an toàn vốn) thể hiện số vốn tự có để hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Asset Quality (A - Chất lượng tài sản có) là nguyên nhân cơ bản dẫn đến các vụ đổ vỡ ngân hàng. Thông thường điều này xuất phát từ việc quản lý không đầy đủ trong chính sách cho vay cả trước kia cũng như hiện nay. Nếu thị trường biết rằng chất lượng tài sản kém thì sẽ tạo áp lực lên trạng thái nguồn vốn ngắn hạn của ngân hàng, và điều này có thể dẫn đến khủng hoảng thanh khoản, hoặc dẫn đến tình trạng đổ xô đi rút tiền ở ngân hàng.

Management Ability (M - Năng lực quản lý): nhiều nhà phân tích chuyên nghiệp coi năng lực quản lý là yếu tố quan trọng nhất trong hệ thống phân tích CAMELS, bởi vì quản lý đóng vai trò quyết định đến thành công trong hoạt động của ngân hàng.

Earning (E - Lợi nhuận) là chỉ số quan trọng nhất để đánh giá công tác quản lý và các hoạt động chiến lược của nhà quản lý thành công hay thất bại. Lợi nhuận sẽ dẫn tới hình thành thêm vốn, đây là điều hết sức cần thiết để thu hút thêm vốn và sự hỗ trợ phát triển trong tương lai từ phía các nhà đầu tư. Lợi nhuận còn cần thiết để bù đắp các khoản cho vay bị tổn thất và trích dự phòng.

Liquidity (L - Thanh khoản): Có 2 nguyên nhân giải thích tại sao thanh khoản lại có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với ngân hàng. Thứ nhất, cần có thanh khoản để đáp ứng yêu cầu cho vay mới mà không cần phải thu hồi những khoản cho vay đang trong hạn hoặc thanh lý các khoản đầu tư có kỳ hạn. Thứ hai, cần có thanh khoản để đáp ứng tất cả các biến động hằng ngày theo mùa vụ về nhu cầu rút tiền một cách kịp thời và có trật tự. Do ngân hàng thường xuyên huy động tiền gửi ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn nên ngân hàng luôn có nhu cầu thanh khoản rất lớn.

Sensitivity to Market Risk (S - Mức độ nhạy cảm với rủi ro thị trường) phân tích này nhằm đo lường mức độ ảnh hưởng của thay đổi về lãi suất và/hoặc tỷ giá đến giá trị của lợi nhuận hay vốn cổ phần.

2.1.7.2 Mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter

Michael Porter là nhà hoạch định chiến lược và cạnh tranh hàng đầu thế giới, ông đã cung cấp một khung lý thuyết để phân tích về năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp, các ngành. Theo Michael Porter, cường độ cạnh tranh trên thị trường trong một ngành sản xuất bất kỳ chịu tác động của 5 áp lực cạnh tranh sau:

(1) Sức mạnh nhà cung cấp: Mức độ tập trung của các nhà cung cấp; Tầm quan trọng của số lượng sản phẩm đối với nhà cung cấp; Sự khác biệt của các nhà cung cấp; Ảnh hưởng của các yếu tố đầu vào đối với chi phí hoặc sự khác biệt hóa sản phẩm; Chi phí chuyển đổi của các doanh nghiệp trong ngành; Sự tồn tại của các nhà cung cấp thay thế; Nguy cơ tăng cường sự hợp nhất của các nhà cung cấp; Chi phí cung ứng so với tổng lợi tức của ngành.

Hình 2.2: Những yếu tố quyết định cạnh tranh trong ngành

Nguồn: Michael Porter, 1985

(2) Nguy cơ từ sản phẩm thay thế: Các chi phí chuyển đổi trong sử dụng sản phẩm; Xu hướng sử dụng hàng thay thế của khách hàng; Tương quan giữa giá cả và chất lượng của các mặt hàng thay thế.

(3) Các rào cản gia nhập (đối thủ tiềm năng): Các lợi thế chi phí tuyệt đối; Sự hiểu biết về chu kỳ dao động thị trường; Khả năng tiếp cận các yếu tố đầu vào; Chính sách của chính phủ; Tính kinh tế theo quy mô; Các yêu cầu về vốn; Tính đặc trưng của nhãn hiệu hàng hóa; Các chi phí chuyển đổi ngành kinh doanh; Khả năng tiếp cận với kênh phân phối; Khả năng bị trả đũa; Các sản phẩm độc quyền.

(4) Sức mạnh khách hàng: Vị thế mặc cả; Số lượng người mua; Thông tin mà người mua có được; Tính đặc trưng của nhãn hiệu hàng hóa; Tính nhạy cảm đối với giá; Sự khác biệt hóa sản phẩm; Mức độ tập trung của khách hàng trong ngành; Mức độ sẵn có của hàng hóa thay thế; Động cơ của khách hàng.

(5) Mức độ cạnh tranh trong ngành: Các rào cản nếu muốn “thoát ra” khỏi ngành; Mức độ tập trung của ngành; Chi phí cố định/giá trị gia tăng; Tình trạng tăng trưởng của ngành; Tình trạng dư thừa công suất; Khác biệt giữa các sản phẩm; Các chi phí chuyển đổi; Tính đặc trưng của nhãn hiệu hàng hóa; Tính đa dạng của các đối thủ cạnh tranh; Tình trạng sàng lọc trong ngành.

2.1.7.3 Phương pháp đo lường năng suất và hiệu quả kỹ thuật

Phương pháp này được xây dựng dựa trên cách tiếp cận của Farrell (1957). Theo Nguyễn Thị Cành & Võ Thị Ngọc Thúy (2014) thì hệ số hiệu quả kỹ thuật

được thể hiện thông qua tỷ lệ giữa hàm năng suất thực Y_{it}^{thucte} và hàm năng suất tiềm năng $Y_{it}^{tiemnang}$. Nếu doanh nghiệp có hệ số hiệu quả kỹ thuật gần bằng 1, thể hiện doanh nghiệp đó hoạt động có hiệu quả và có khả năng cạnh tranh.

Hệ số hiệu quả kỹ thuật sẽ được ước lượng là:

$$TE_i = \frac{Y_{it}^{thucte}}{Y_{it}^{tiemnang}} = \frac{f(X_{it}, \beta, t)e^{v_{it}-u_{it}}}{f(X_{it}, \beta, t)e^{v_{it}}} = e^{-u_{it}} \quad (2.1)$$

Trong đó:

Y_{it}^{thucte} được xác định thông qua hàm sản xuất:

$$Y_i = \alpha + \sum_{k=1}^r \beta_k X_{k,i} + v_i - u_i \quad (2.2)$$

Với $i=1,2,3 \dots N$ chỉ số lượng doanh nghiệp, $k=1,2,3 \dots r$ chỉ đầu vào, Y_i sản lượng, $X_{k,i}$ đầu vào,

$Y_{it}^{tiemnang}$: cho thấy sản lượng tối đa có thể đạt được khi doanh nghiệp có hiệu quả kỹ thuật và sử dụng các khả năng thực tế tốt nhất thì hệ số u_i trong hàm số (2.2) bằng không

X_{it} : Vector của yếu tố đầu vào của doanh nghiệp i tại thời điểm t , bao gồm $X_{1,i} = K_i$ vốn, $X_{2,i} = L_i$ số lượng công nhân, $X_{3,i} = F_i$ năng lượng, điện, nước, $X_{4,i} = W_i$ dịch vụ công.

b : vector thông số được ước tính, với b_i là độ co giãn của sản lượng tương ứng với các yếu tố đầu vào.

V_{it} sai số ngẫu nhiên, được giả định là phân bố đồng nhất $N(0, \sigma_v^2)$

U_{it} biến ngẫu nhiên một bên không âm được gọi là hiệu quả kỹ thuật, được giả định là phân bố chuẩn đồng nhất bị chặn điểm 0 của phân bố $N(m_{it}, \sigma_u^2)$.

$$m_{it} = Z_{it} \times \delta \quad (2.3)$$

Phương trình (2.3) được gọi là mô hình không hiệu quả. Trong đó:

Theo Ekayanake (1987) m_{it} được định nghĩa là:

$$m_{it} = \ln(TE/(1-TE)), \quad (2.4)$$

Z_{it} : vector ($p \times 1$) của các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kỹ thuật của doanh nghiệp, bao gồm năm hoạt động, quy mô, hình thức doanh nghiệp (doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp đầu tư nước ngoài);

δ : vector tham số ước lượng.

$(v_i - u_i)$ được xác định thông qua ước lượng hàm sản xuất (2.2).

Khi xác định được hệ số kỹ thuật TE sẽ cho phép đánh giá khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, trong đó doanh nghiệp nào có TE cao hơn sẽ có khả năng cạnh tranh cao hơn. Ngoài ra dựa vào hàm sản xuất (2.2) ta có thể xác định mức độ tác động của các nhân tố đầu vào đến khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp. Mặt khác, dựa vào hàm sản xuất cũng sẽ xác định mức độ đóng góp của các nhân tố (vốn, lao động, tổng năng suất nhân tố) đến các kết quả đầu ra.

2.2 Tổng quan tình hình nghiên cứu liên quan tới đề tài

2.2.1 Nghiên cứu năng lực cạnh tranh của NHTM

Từ tổng quan lý thuyết cho thấy có hai nhóm tiêu chí cơ bản để đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại là (1) Nguồn lực của ngân hàng và (2) Hiệu quả hoạt động. Michael Porter cho rằng năng suất lao động là thước đo duy nhất về năng lực cạnh tranh. Năng lực cạnh tranh là khả năng tạo dựng, duy trì, sử dụng và sáng tạo mới các lợi thế cạnh tranh của công ty, để tạo ra năng suất và chất lượng cao hơn đối thủ, chiếm lĩnh thị phần lớn, tạo ra thu nhập cao và phát triển bền vững.

Các nghiên cứu thực nghiệm về năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại trên thế giới áp dụng các phương pháp định tính và định lượng để đánh giá so sánh các NHTM với nhau trong cùng một quốc gia, vùng, lãnh thổ. Các nghiên cứu định lượng hầu hết tiếp cận theo hướng hiệu quả hoạt động với phương pháp chủ yếu là: đo lường năng suất và hiệu quả kỹ thuật.

Các nghiên cứu tiếp cận phi tham số với phương pháp phân tích bao dữ liệu (DEA) gồm có: Mahadzir Ismail (2005) nghiên cứu hiệu quả và cạnh tranh của hệ thống ngân hàng thương mại Malaysia trong giai đoạn 1994-2000. Bằng cách sử dụng phương pháp bao dữ liệu (DEA) với cách tiếp cận trung gian để đánh giá hiệu quả của các ngân hàng. Kết quả cho thấy chủ sở hữu có vai trò quan trọng

trong hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại, ngân hàng nước ngoài thì nhìn chung hiệu quả hơn ngân hàng trong nước, cải tiến kỹ thuật sẽ góp phần tăng hiệu quả hoạt động, nghiên cứu cũng cho thấy NHTM hoạt động hiệu quả nhất trong môi trường cạnh tranh độc quyền. Hay nghiên cứu của Barbara Casu and Claudia Girardone (2006) đã nghiên cứu mối quan hệ giữa cạnh tranh, tập trung và hiệu quả của thị trường ngân hàng EU. Tác giả sử dụng DEA ước lượng hiệu quả kỹ thuật cho thị trường ngân hàng lớn của 15 nước Châu Âu trong khoảng thời gian 1997-2003, kết quả cho thấy hiệu quả kỹ thuật bình quân của các ngân hàng ở mức 76,5% và có rất ít dấu hiệu cho thấy tập trung ngân hàng tác động tiêu cực đến mức độ cạnh tranh. Tác giả cũng phát hiện ra rằng hệ thống ngân hàng hiệu quả nhất cũng là cạnh tranh nhất. Trong khi đó, Kupukile Mlambo and Mthuli Ncube (2011) với phương pháp DEA đã phân tích sự cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của 26 ngân hàng bao gồm các NH trong nước và các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Nam Phi giai đoạn 1999 – 2008. Kết quả cho thấy rằng mặc dù hiệu suất trung bình có xu hướng tăng lên trong thời gian này, số lượng các ngân hàng hiệu quả đang giảm sút, ngoài ra, kết quả cũng cho thấy trong thời kỳ 1999 - 2008, cơ cấu ngành ngân hàng Nam Phi là đặc trưng bởi sự cạnh tranh độc quyền. Kết quả này có thể phản ánh sự thống trị của năm ngân hàng lớn, mà lại chiếm hơn 85 phần trăm của tổng tài sản toàn ngành ngân hàng. Edward Gardener, Philip Molyneux & Hoai Nguyen-Linh (2011) với đề tài Determinants of efficiency in South East Asian Banking, các tác giả dùng phương pháp bao dữ liệu (DEA) để đo lường hiệu quả kỹ thuật các ngân hàng tại các quốc gia Việt Nam, Thái Lan, Malaysia, Philippines, Indonesia giai đoạn 1998 – 2004. Kết quả nghiên cứu cho thấy: Tình trạng sở hữu có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả: ngân hàng quốc doanh, ngân hàng nước ngoài hiệu quả hơn ngân hàng tư nhân. Các chính sách cải cách sau khủng hoảng 1997 không mang lại hiệu quả cho hệ thống ngân hàng. Ngân hàng có quy mô vốn chủ sở hữu lớn có xu hướng hiệu quả hơn ngân hàng có quy mô vốn chủ sở hữu nhỏ. Tài trợ tín dụng cho khu vực tư nhân mang lại hiệu quả hơn cho ngân hàng. Rakesh Arrawatia, Arun Misra & Varun Dawar (2015) dùng cách tiếp cận DEA để ước lượng hiệu quả của hệ thống ngân hàng Ấn Độ giai

đoạn 2007- 2011, dùng chỉ số Lerner để đánh giá cấu trúc cạnh tranh và dùng phương pháp Granger để xem xét mối quan hệ nhân quả giữa cạnh tranh và hiệu quả. Kết quả cho thấy một xu hướng ngày càng tăng về cạnh tranh trong giai đoạn 1996-2004, và sau đó có giảm mức độ cạnh tranh. Phương pháp Granger kiểm tra quan hệ nhân quả cho thấy rằng sự cạnh tranh ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả và ngược lại.

Gần đây có nghiên cứu của Wai Peng Wong & Qiang Deng (2016) dùng DEA để ước lượng hiệu quả kỹ thuật (TE), hiệu quả quy mô (SE), hiệu quả chi phí (CE), hiệu quả hỗn hợp (ME) của các ngân hàng thương mại tại 4 quốc gia ASEAN như: 16 ngân hàng Indonesia, 4 ngân hàng Malaysia, 12 ngân hàng Philippines và 7 ngân hàng thương mại Thái Lan trong giai đoạn 2000 – 2010. Hay nghiên cứu của Nicholas Apergis and Michael L. Polemis (2016) dùng cách tiếp cận DEA để ước lượng hiệu quả của hệ thống 217 ngân hàng thương mại của 10 quốc gia MENA (Trung Đông và Bắc Phi) giai đoạn 1997 – 2011. Sara G. Castellanos, Gustavo A. Del Ángel & Jesús G. Garza-García (2016) nghiên cứu hiệu quả và cạnh tranh của hệ thống ngân hàng thương mại Mexico giai đoạn 2002 – 2012. Bằng cách tiếp cận phi tham số DEA với ba biến đầu vào là (1) Tổng tiền gửi, (2) Vốn (Capital), (3) Tổng chi phí (Chi phí nhân sự, chi phí hành chính, chi phí khác) và các biến đầu ra là (1) Tổng cho vay, (2) Tài sản sinh lời khác (Tài sản lưu động, đầu tư, hoạt động khác).

Adam P. Balcerzak & Tomas Klietk & Dalia Streimikiene & Luboš Smrčka (2017) Dùng DEA đánh giá hiệu quả của hệ thống NHTM của 28 quốc gia trong cộng đồng Châu Âu, nghiên cứu sử dụng các biến đầu vào sau: tài sản, nhân viên, chỉ số Herfindahl-Hirschman, số lượng ngân hàng và sử dụng các biến đầu ra sau: tiền gửi và dư nợ. Hay Makmun Syadullah (2018) Dùng phương pháp DEA, nghiên cứu hiệu quả của các NHTM Indonesia và NHTM 5 quốc gia ASEAN, gồm: Việt Nam, Malaysia, Thailand, Singapore, Philippines. Với 2 cách tiếp cận, thứ nhất, đầu vào: tổng tài sản, tổng tiền gửi, tổng tín dụng và đầu tư chứng khoán, trong khi đầu ra: thu nhập lãi ròng. Trong khi ở cách tiếp cận thứ hai, đầu vào: tổng tài sản, tổng tiền gửi và đầu tư chứng khoán, trong khi đầu ra: thu nhập ròng

và tổng tín dụng. Để so sánh hiệu quả của NHTM Indonesia với NHTM của các quốc gia trên. Mới đây nhất là Vimal Prakash Rao Subramaniam & Rossazana Ab-Rahim & Sonia Kumari Selvarajan (2019) dùng phương pháp DEA nghiên cứu hiệu quả ngân hàng ASEAN giai đoạn 2011 – 2016. Nghiên cứu này bao gồm 78 ngân hàng của các quốc gia gồm: Indonesia (22), Campuchia (21), Thái Lan (15), Malaysia (7), Việt Nam (6), Philippines (3), Singapore (3) và Brunei (1). Các đầu vào được lựa chọn là tiền gửi, tài sản cố định, chi phí nhân sự và đầu ra là cho vay và các tài sản sinh lời khác. Hay Ignacio Jiménez-Hernández & Gabriel Palazzo & Francisco Javier Sáez-Fernández (2019), dùng DEA nghiên cứu hiệu quả của 409 NHTM của 17 quốc gia Mỹ La Tinh trong giai đoạn 2014 – 2016, nghiên cứu sử dụng các đầu vào là: vốn chủ sở hữu, tiền gửi của khách hàng, tài sản phi lợi nhuận và chi phí hoạt động. 2 biến đầu ra là Tổng dư nợ và tài sản tài chính.

Các nghiên cứu tiếp cận tham số bằng phương pháp phân tích biên ngẫu nhiên (SFA) gồm có: Abd. Karim, M.Z(2001) dùng cách tiếp cận biên ngẫu nhiên (SFA) để đánh giá hiệu quả hoạt động của các NHTM tại 4 quốc gia gồm Thailand, Indonesia, Malaysia, Philippines giai đoạn 1989-1996. Kết quả cho thấy ngân hàng lớn có hiệu quả chi phí tốt hơn các ngân hàng nhỏ và Hiệu quả quy mô có xu hướng giảm so với quy mô tổng tài sản. Xiaoqing Fu (2004) dùng phương pháp nghiên cứu hiệu quả và cạnh tranh của các ngân hàng lớn của Trung Quốc trong giai đoạn 1985-2002. Tác giả sử dụng phương pháp biên ngẫu nhiên (SFA) nghiên cứu hiệu quả X của hệ thống NHTM Trung Quốc giai đoạn 1985 – 2002, Mô hình hồi quy hai bước được áp dụng để khám phá tương quan tiềm năng của hiệu quả X, kết quả cho thấy NHTM cổ phần hiệu quả hơn các NHTM Quốc doanh. Việc cổ phần hóa các NHTM Quốc doanh sẽ mang lại hiệu quả X hơn và việc thực hiện tự do hóa lãi suất mang lại hiệu quả cao hơn. Các NHTM trong nước ít hiệu quả hơn các NHTM nước ngoài. Tác giả cũng dùng mô hình của Berger (1995) và Goldberg & Rai (1996) đánh giá cấu trúc cạnh tranh của ngân hàng Trung Quốc. Kết quả cho thấy trong giai đoạn 1985-2002 thị trường ngân hàng Trung Quốc cạnh tranh theo cấu trúc năng lực thị trường tương đối trong giai đoạn đầu cải cách (1985-1992) và theo cấu trúc hiệu quả trong giai đoạn sau

(1993-2002). Quá trình cải cách hệ thống ngân hàng giúp cải thiện cấu trúc cạnh tranh của ngành ngân hàng Trung Quốc. Gần đây có nghiên cứu của Ulik Hertina & Putu Mahardika 2019, Dùng phương pháp SFA ước lượng hàm chi phí, nghiên cứu hiệu quả của các NHTM của 15 NHTM có tổng tài sản lớn tại 5 quốc gia ASEAN, gồm: Indonesia, Malaysia, Thailand, Singapore, Philippines (mỗi quốc gia 3 NHTM có tổng tài sản lớn nhất) giai đoạn 2005 – 2016. Các biến đầu vào gồm: Chi phí nhân sự (chi phí nhân sự/tổng tài sản), chi phí tài sản (chi chí hoạt động ròng/TSCĐ) và chi phí vốn (chi lãi / dư nợ ròng) biến đầu ra gồm tổng tài sản và tổng chi phí.

Tại Việt Nam cũng có một số nghiên cứu tiếp cận định lượng theo phương pháp đo lường hiệu quả hoạt động. Hầu hết các nghiên cứu đều tiếp cận theo cả 2 phương pháp tham số (SFA) và phi tham số (DEA). Đầu tiên phải kể đến nghiên cứu của Nguyễn Việt Hùng (2008) dùng phương pháp tiếp cận DEA và SFA đánh giá hiệu quả 32 NHTM Việt Nam trong giai đoạn 2001-2005. Với các yếu tố đầu vào (1) Tổng tài sản cố định ròng (Tổng tài sản trừ các khoản cho vay và đầu tư), (2) Chi cho nhân viên, (3) Tổng vốn huy động từ khách hàng và các yếu tố đầu ra: (1) Thu nhập lãi và tương đương lãi, (2) Thu ngoài lãi và các khoản tương đương. Gần đây có một số nghiên cứu tiếp cận theo phương pháp trên như nghiên cứu của Nguyễn Thị Cành & Lê Quang Minh & Nguyễn Thị Ngân (2014) nghiên cứu hiệu quả của 29 NHTM Việt Nam trong giai đoạn 2007-2012 bằng phương pháp bao dữ liệu (DEA) và phân tích biên ngẫu nhiên (SFA). Hay nghiên cứu của Đoàn Việt Dũng (2015) dùng phương pháp (DEA) và (SFA) đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2000-2007 và 2008-2012. Trong mô hình DEA tác giả sử dụng các biến đầu vào là: (1) Tổng tài sản, (2) Chi phí lãi vay, (3) Chi phí hoạt động, (4) Vốn chủ sở hữu và ba biến đầu ra là: (1) Thu nhập trước thuế, (2) Lợi nhuận chưa phân phối, (3) Thu nhập trên mỗi cổ phiếu. Trong ước lượng mô hình SFA tác giả sử dụng hàm sản xuất Cobb Douglas với các biến đầu vào là: (1) Vốn chủ sở hữu, (2) Chi phí lãi vay, (3) Chi phí hoạt động, (4) Chi phí dự phòng rủi ro và biến đầu ra là tổng thu nhập trước thuế.

Bảng 2.2: Bảng tóm tắt các công trình nghiên cứu NLCT của NHTM

STT	Tác giả	Phương pháp	Biến Kết quả	Biến Giải thích	Phạm vi	Giai đoạn
1	Abd. Karim, M. Z (2001)	SFA	(1) Cho vay thương mại, công nghiệp và các khoản cho vay khác, (2) Tiền gửi và tiết kiệm, (3) Chứng khoán và các khoản đầu tư	(1) Chi phí lương nhân viên, (2) Chi phí trên tài sản cố định gồm chi phí đất đai, nhà xưởng và trang thiết bị, (3) Lãi tiền gửi	Thailand, Indonesia, Malaysia, Philippines	1989 - 1996
2	Xiaoqing Fu (2004)	SFA	(1) Tổng tiền gửi (Total deposits), (2) Tổng cho vay (Total loans), (3) Tổng đầu tư (Total investments), (4) Thu nhập ngoài lãi	(1) Chi phí vốn (Price of funds), (2) Chi phí trên tài sản cố định (Price of fixed assets), (3) chi phí nhân viên (Price of employees)	Trung Quốc	1985 - 2002
3	Mahadzir Ismail (2005)	DEA	(1) Tổng cho vay, (2) Thu nhập trên tài sản khác, (3) Thu nhập từ hoạt động khác	(1) số lượng nhân viên, (2) Tài sản cố định, (3) tổng tiền gửi	Malaysia	1994 - 2000
4	Barbara Casu and Claudia Girardone (2006)	DEA	(1) Tổng nợ cho vay (2) Thu nhập trên tài sản khác	(1) Chi phí nhân sự (2) Chi phí hành chính khác (3) Lãi đã trả (4) Chi phí khác ngoài lãi	15 nước Châu Âu	1997 - 2003
5	Kupukile Mlambo and Mthuli Ncube (2011)	DEA	Tổng cho vay	(1) Tổng tiền gửi (2) tổng chi cho nhân viên	Nam Phi	1999 – 2008
6	Edward Gardener, Philip Molyneux & Hoai Nguyen-Linh (2011)	DEA	(1) Cho vay ròng (net loans), (2) Các khoản thu nhập khác (earning assets).	(1) Tài sản cố định (Fixed assets), (2) Tiền gửi (Deposits), (3) Chi phí nhân sự (Personnel costs)	Việt Nam, Thái Lan, Malaysia, Philippines, Indonesia	1998 – 2004
	Rakesh Arrawatia,	DEA	(1) Thu nhập từ lãi và tương	(1) Chi phí lãi (2) Chi phí hoạt động	Ấn Độ	2007 – 2011

7	Arun Misra & Varun Dawar (2015)		đương lãi (2) Thu Nhập từ phí và tương đương			
8	Wai Peng Wong & Qiang Deng (2016)	DEA	(1) Tổng cho vay, (2) Tổng tiền ký quỹ và đầu tư chứng khoán.	(1) Chi phí lương (Tổng lương/tổng số nhân viên), (2) Chi phí trang thiết bị (chi phí tài sản khác), (3) Lãi tiền gửi (số tiền lãi/1USD tiền gửi)	Indonesia, Malaysia, Philippines, Thái Lan	2000 – 2010
9	Nicholas Apergis and Michael L. Polemis (2016)	DEA	(1) Cho vay ròng, (2) Tổng thu nhập	(1) tài sản cố định, (2) Chi phí nhân sự, (3) Tổng tiền gửi và nguồn vốn ngắn hạn	10 quốc gia MENA	1997 - 2011
10	Sara G. Castellanos, Gustavo A. Del Ángel & Jesús G. Garza-García (2016)	DEA	(1) Tổng cho vay, (2) Tài sản sinh lời khác	(1) Tổng tiền gửi, (2) Vốn (Capital), (3) Tổng chi phí	Mexico	2002 - 2012
11	Adam P. Balcerzak & Tomas Klietk & Dalia Streimikienė & Luboš Smrčka (2017)	DEA	(1)Tiền gửi và (2)Dư nợ	(1) Tài sản, (2) Nhân viên, (3) Chỉ số Herfindahl-Hirschman và (4) Số lượng ngân hàng	28 quốc gia trong cộng đồng Châu Âu	2014 - 2015
12	Makmun Syadullah (2018)	DEA	Thu nhập lãi ròng	(1) Tổng tài sản, (2) Tổng tiền gửi (3) Tổng tín dụng và (4) Đầu tư chứng khoán	5 Quốc gia ASEAN	2016
			(1)Thu nhập ròng và (2)Tổng tín dụng	(1)Tổng tài sản, (2)Tổng tiền gửi và (3)Đầu tư chứng khoán	5 Quốc gia ASEAN	2016

13	Vimal Prakash Rao Subramaniam & Rossazana Ab-Rahim & Sonia Kumari Selvarajan (2019)	DEA	(1)Cho vay và (2)Các tài sản sinh lời khác	(1)Tiền gửi, (2)Tài sản cố định, (3)Chi phí nhân sự	78 NHTM tại 8 quốc gia ASEAN	2011 - 2016
14	Ignacio Jiménez-Hernández & Gabriel Palazzo & Francisco Javier Sáez-Fernández (2019)	DEA	(1)Tổng dư nợ và (2)Tài sản tài chính	(1)Vốn chủ sở hữu, (2)Tiền gửi của khách hàng, (3)Tài sản phi lợi nhuận và (4)Chi phí hoạt động	17 Quốc gia Mỹ La Tinh	2014 - 2016
15	Ulik Hertina & Putu Mahardika (2019)	SFA	(1)Tổng tài sản và (2)Tổng chi phí.	(1)Chi phí nhân sự (2)Chi phí tài sản và (3)Chi phí vốn	15 NHTM có tổng tài sản lớn tại 5 quốc gia ASEAN	2005 - 2016
16	Nguyễn Việt Hùng (2008)	DEA SFA	(1)Thu nhập lãi và tương đương lãi, (2) Thu ngoài lãi và các khoản tương đương.	(1) Tổng tài sản cố định ròng (Tổng tài sản trừ các khoản cho vay và đầu tư), (2) Chi cho nhân viên, (3) Tổng vốn huy động từ khách hàng	Việt nam	2001 - 2005
17	Nguyễn Thị Cành & Cộng sự (2014)	SFA DEA	Cho vay ròng	(1)Số lượng nhân viên (2) Vốn chủ sở hữu (3) Tổng tiền gửi	Việt Nam	2007 - 2012
18	Đoàn Việt Dũng (2015)	DEA	(1)Lợi nhuận chưa phân phối(2)Thu nhập trước thuế (3)EPS	(1)Tổng tài sản, (2)Chi phí lãi vay(3)Vốn chủ sở hữu (4) chi phí hoạt động	Việt Nam	2000 - 2012
		SFA	Thu nhập trước	(1)Vốn CSH, (2)Chi phí lãi vay, (3)Chi phí		

			thuế	hoạt động, (4)Chi phí dự phòng rủi ro		
--	--	--	------	---------------------------------------	--	--

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

2.2.2 Nghiên cứu các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của NHTM

Các nghiên cứu trước đánh giá tác động của các yếu tố đến năng lực cạnh tranh của các NHTM (Theo cách tiếp cận hiệu quả hoạt động), đều sử dụng phương pháp hồi quy Tobit, tuy nhiên các yếu tố tác động và mức độ tác động của từng yếu tố trong các nghiên cứu là khác nhau.

Edward Gardener, Philip Molyneux & Hoai Nguyen-Linh (2011) xác định được 9 yếu tố tác động gồm: Tổng tài sản, lợi nhuận trước thuế, vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản, tín dụng tư nhân trên GDP, các quy định về thành lập và hoạt động ngân hàng, tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, loại hình sở hữu của ngân hàng. Sara G. Castellanos, Gustavo A. Del Ángel & Jesús G. Garza-García (2016) xác định được 19 yếu tố tác động gồm: Chỉ số cạnh tranh Boone, mức độ vốn hóa, NIM, ROA, chi ngoài lãi trên tổng tài sản, thu nhập ngoài lãi trên tổng tài sản, nợ quá hạn trên tổng dư nợ, thị phần tính theo tổng tài sản, chỉ số Herfindahl–Hirschman, tổng tài sản, tổng dư nợ trên tổng tài sản, chỉ số giá tiêu dùng, lãi suất liên ngân hàng. Nguyễn Việt Hùng (2008) xác định được 7 yếu tố: quy mô, loại hình sở hữu (NHTMNN, NHTMCP...), tỷ lệ tiền gửi/cho vay, cho vay/tổng tài sản, nợ quá hạn/tổng dư nợ, thị phần, tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản. Nguyễn Thị Cành & Lê Quang Minh & Nguyễn Thị Ngân (2014) xác định được 6 yếu tố tác động gồm tổng tài sản, vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản, tỷ lệ chi phí trên tổng tài sản, tỷ lệ dự phòng rủi ro trên tổng dư nợ, tỷ lệ nợ trên tổng tài sản và tỷ lệ vốn ngoại. Đoàn Việt Dũng (2015) đưa ra bốn nhóm yếu tố là thị phần tín dụng, tổng tài sản, tăng trưởng tương đối và vốn chủ sở hữu.

Bảng 2.3: Các nghiên cứu về yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của NHTM

STT	Tác giả	Phương pháp	Phạm vi	Giai đoạn	Yếu tố tác động
	Edward Gardener , Philip Molyneux &	Tobit	Việt Nam, Thái Lan,	1998 – 2004	9 yếu tố gồm: Tổng tài sản; lợi nhuận trước thuế; vốn

1	Hoai Nguyen-Linh (2011)		Malaysia, Philippines, Indonesia		chủ sở hữu trên tổng tài sản; tín dụng tư nhân trên GDP; các qui định về thành lập và hoạt động ngân hàng; tốc độ tăng trưởng kinh tế; lạm phát; loại hình sở hữu của ngân hàng
2	Sara G. Castellanos, Gustavo A. Del Ángel & Jesús G. Garza-García (2016)	Tobit	Mexico	2002 - 2012	19 yếu tố tác động gồm: Chỉ số cạnh tranh Boone; mức độ vốn hóa; NIM; ROA; chi ngoài lãi trên tổng tài sản; thu nhập ngoài lãi trên tổng tài sản; nợ quá hạn trên tổng dư nợ; thị phần tính theo tổng tài sản, chỉ số Herfindahl–Hirschman; tổng tài sản; tổng dư nợ trên tổng tài sản, chỉ số giá tiêu dùng; lãi suất liên ngân hàng
3	Nguyễn Việt Hùng (2008)	Tobit	Việt Nam	2001 – 2005	7 yếu tố: qui mô; loại hình sở hữu (NHTPNN, NHTMCP...); tỷ lệ tiền gửi/cho vay; cho vay/tổng tài sản; nợ quá hạn/tổng dư nợ; thị phần; tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản
4	Nguyễn Thị Cảnh & Lê Quang Minh & Nguyễn Thị Ngân (2014)	Tobit	Việt Nam	2007 – 2012	6 yếu tố tác động gồm: tổng tài sản; vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản; tỷ lệ chi phí trên tổng tài sản; tỷ lệ dự phòng rủi ro trên tổng dư nợ; tỷ lệ nợ trên tổng tài sản và tỷ lệ vốn ngoại.
5	Đoàn Việt Dũng (2015)	Tobit	Việt Nam	2000 – 2012	Bốn nhóm yếu tố là thị phần tín dụng, tổng tài sản, tăng trưởng tương đối và vốn chủ sở hữu

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

2.2.3 Nghiên cứu về cộng đồng kinh tế ASEAN

Hà Văn Hội (2013) Thông qua giới thiệu khái quát về Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC), một trong ba trụ cột chính của Cộng đồng ASEAN, bài viết phân tích những kết quả đạt được trong lộ trình hướng tới thành lập AEC, thể hiện ở việc thực thi các nội dung trong kế hoạch tổng thể xây dựng AEC, trên các lĩnh

vực: thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ...; những tác động tích cực và tiêu cực của việc tham gia AEC đối với thương mại Việt Nam. Trên cơ sở đó, bài viết đề xuất một số giải pháp để thương mại Việt Nam hội nhập AEC một cách hiệu quả.

Trần Văn Hùng và cộng sự (2015) sử dụng nguồn số liệu thứ cấp thu thập từ các cơ quan trong và ngoài nước nhằm tập trung nghiên cứu về Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) khi được thành lập và chỉ ra những cơ hội, thách thức đối với các doanh nghiệp VN, trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp khuyến nghị góp phần thúc đẩy hoạt động của các doanh nghiệp VN khi tổ chức kinh tế này được thành lập.

Nguyễn Đức Thành & Nguyễn Thị Thu Hằng (2015) tác giả tập trung phân tích Thị trường và Cơ sở Sản xuất Thống nhất, bao gồm: Dòng hàng hóa tự do; Dòng dịch vụ tự do, dòng đầu tư tự do; Dòng vốn tự do hơn; Dòng lao động kỹ năng tự do; Các ngành ưu tiên trong hội nhập; Thực phẩm, nông nghiệp và lâm nghiệp.

Phan Thị Linh (2016) đã phân tích tiến trình hội nhập AEC của Việt Nam, đồng thời đánh giá những cơ hội và thách thức của các ngân hàng Việt Nam trong tiến trình hội nhập cộng đồng kinh tế ASEAN từ đó đưa ra các giải pháp phát triển hệ thống ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh hội nhập AEC. Tác giả nêu ra 6 cơ hội cho các ngân hàng Việt Nam là: Nâng cao tính cạnh tranh; Mở rộng cơ hội tiếp cận nguồn vốn; Nâng cao chất lượng dịch vụ; Nâng cao năng lực tài chính và quản trị; Giảm chi phí các dịch vụ tài chính; Mở rộng thị trường và khách hàng tiềm năng; Và những thách thức như: Sức ép thâm tóm hay chi phối tăng cao; Rủi ro trước những biến động của thị trường tài chính toàn cầu; Rủi ro mất thị phần nội địa; Rủi ro gián tiếp từ khách hàng. Đồng thời tác giả đề xuất 6 nhóm giải pháp phát triển hệ thống ngân hàng trong bối cảnh hội nhập AEC gồm: (1) Đẩy mạnh tái cơ cấu hệ thống; (2) Nâng cao năng lực quản trị điều hành, quản trị rủi ro; (3) Tăng cường cập nhật thông tin; (4) Phải tích cực chuyển dịch cơ cấu hoạt động và xuất khẩu dịch vụ ngân hàng; (5) Xây dựng môi trường pháp lý cho ngân hàng

giúp các ngân hàng phát triển; (6) Ngân hàng cần phối hợp các ngành liên quan khác.

Trần Hùng Sơn (2016) đánh giá mức độ phát triển tài chính Việt Nam so với các quốc gia trong AEC qua các chỉ tiêu về độ sâu tài chính và ổn định tài chính. Kết quả cho thấy hệ thống tài chính Việt Nam với nền tảng dựa vào hệ thống ngân hàng mặc dù có độ sâu tài chính tương đối cao nhưng vẫn còn kém phát triển một số quốc gia phát triển trong AEC. Các NHTM Việt Nam có qui mô nhỏ và sức khỏe của hệ thống ngân hàng cũng kém hơn so với các nước phát triển trong AEC.

Vũ Thanh Tùng (2016) đánh giá quá trình gia nhập AEC của Việt Nam, trên cơ sở thống kê dữ liệu, so sánh, đối chiếu, tác giả đánh giá và phân tích những thách thức của ngành tài chính Việt Nam gồm: (1) Áp lực cạnh tranh; (2) Sụt giảm nguồn thu ngân sách; (3) Bất ổn thị trường; (4) Chất lượng nguồn nhân lực thấp. Đồng thời, từ kết quả phân tích các thách thức của ngành tài chính, tác giả đề xuất một số giải pháp cho cơ quan quản lý và các tổ chức tài chính để vượt qua các thách thức để thành công khi gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN. Các giải pháp tác giả đề xuất cho quan quan quản lý nhà nước gồm: (1) Cải thiện năng lực cạnh tranh quốc gia; (2) Gia tăng năng lực cạnh tranh của nền kinh tế; (3) Duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định; (4) Nâng cao năng lực giám sát thị trường tài chính. Các giải pháp tác giả đề xuất cho tổ chức tài chính gồm: (1) Hiểu rõ về thị trường tài chính quốc tế; (2) Đầu tư đổi mới công nghệ, nguồn nhân lực; (3) Tăng năng lực cạnh tranh; (4) Liên kết ngành; (5) Nâng cao năng lực tài chính; (6) Cơ cấu danh mục khách hàng; (7) Nâng cao năng lực quản trị rủi ro.

Hà Nam Khánh Giao & Đinh Kiệm (2017) phân tích các yếu tố tác động những cơ hội và thách thức trên lĩnh vực thị trường lao động khi Việt Nam gia nhập AEC, tác giả bài viết cũng phân tích những hạn chế của nguồn lao động của Việt Nam như lao động chưa qua đào tạo chiếm tỷ trọng lớn, thiếu nhiều lao động lành nghề, nhân lực qua đào tạo chưa đáp ứng nhu cầu của thị trường lao động và doanh nghiệp về tay nghề và các kỹ năng mềm khác.

Nguyễn Hồng Hà (2017) phân tích thực trạng tái cấu trúc ngành Ngân hàng Việt Nam trong điều kiện hội nhập AEC bằng phương pháp thống kê, mô tả, phân

tích, đánh giá bằng số liệu thu thập từ các báo cáo của Ngân hàng Nhà nước, Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, các bài viết có liên quan từ năm 2009 đến năm 2015,... Trong bài viết nêu rõ những thành công, như: giảm số lượng ngân hàng, cải thiện tình hình tài chính, tăng thu nhập, nâng cao chất lượng hoạt động, tăng vốn,... Bài viết còn đặt ra một số thách thức đòi hỏi ngành Ngân hàng Việt Nam cần giải quyết, như: sức ép cạnh tranh, dịch vụ ngân hàng nghèo nàn, hệ thống pháp luật ngân hàng, trình độ nhân lực,... Đồng thời, đề xuất một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động tái cấu trúc gồm: giải quyết nợ xấu, áp dụng chuẩn mực quản trị quốc tế,... nhằm giúp hệ thống ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam đủ sức cạnh tranh trong điều kiện hội nhập AEC.

Suryasnia, S. et al (2016) Sử dụng Hồi quy đường như không liên quan (SUR) cho dữ liệu bảng của ngân hàng ở các nước ASEAN để phân tích xem xét các yếu tố vốn có tác động hay không, chiến lược nào cần được chuẩn bị cho khuôn khổ hội nhập Ngân hàng ASEAN (ABIF). Do đó, để tăng tài sản vốn của mình, các ngân hàng nên chuẩn bị chiến lược kinh doanh của mình để thực hiện theo khuôn khổ tích hợp Ngân hàng ASEAN (ABIF), thông qua sáp nhập hoặc mua lại. Kết quả của nghiên cứu cho thấy chiến lược kinh doanh sẽ cải thiện hiệu quả hoạt động của Ngân hàng và duy trì khả năng cạnh tranh giữa các ngân hàng trong ASEAN.

Menon, J & Melendez, A. C (2017) Dùng phương pháp thống kê mô tả để đánh giá chặng đường thực hiện mục tiêu của AEC, tác giả nhận thấy những thách thức đáng kể vẫn còn nhiều cho các quốc gia thành viên, việc tuân thủ các hiệp định AEC sẽ không dễ dàng khi yêu cầu thay đổi luật trong nước hoặc thậm chí hiến pháp quốc gia. Tính linh hoạt đặc trưng cho hợp tác ASEAN, có thể tạo cho các quốc gia thành viên một lý do thuận tiện cho việc không tuân thủ. Thách thức đối với AEC là làm thế nào để thực thi các hiệp định. Nếu AEC không chỉ là một sự thể hiện của sự đoàn kết chính trị, ASEAN phải tìm ra cách để các cam kết chặt chẽ hơn.

Kemu (2017) đã tiến hành một nghiên cứu để trả lời câu hỏi liệu các ngân hàng của Indonesia đã sẵn sàng tham gia vào cơ chế khung hội nhập ngân hàng

ASEAN (ABIF -ASEAN Banking Integration Framework), hay chưa. Các phương pháp luận được tác giả sử dụng là để xác định một số tiêu chí phù hợp với điều kiện của các ngân hàng Indonesia như hệ số tài chính và sức khỏe ngân hàng, sau đó các tác giả so sánh với điều kiện của các ngân hàng ở các nước ASEAN khác. Kết quả là các ngân hàng của Indonesia đã sẵn sàng tham gia vào cơ chế ABIF mà việc triển khai sẽ bắt đầu đầy đủ vào năm 2020.

Phouthavong, B, (2020) Tác giả thực hiện phỏng vấn bán cấu trúc thu thập dữ liệu từ 11 chuyên gia trong lĩnh vực ngân hàng Lào nhằm tìm hiểu quan điểm của các nhà quản lý về những thách thức quản lý tài chính của các ngân hàng thương mại quốc doanh Lào khi gia nhập AEC, đặc biệt là về việc đạt được các tiêu chuẩn tài chính quốc tế cũng như khám phá các chiến lược kinh doanh của các ngân hàng Lào để cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài. Kết quả nghiên cứu cho thấy thách thức của các ngân hàng thương mại quốc doanh Lào bao gồm 4 yếu tố chính là thiếu lao động có kỹ năng; hạn chế trong việc nâng cấp và hỗ trợ hệ thống công nghệ thông tin để cải thiện chất lượng dịch vụ và sản phẩm ngân hàng; thiếu vốn hỗ trợ hoạt động kinh doanh; nguồn vốn đầu tư nước ngoài. Bên cạnh đó, có bảy lĩnh vực mà các ngân hàng Lào cần đưa vào chiến lược kinh doanh của mình bao gồm cải thiện phát triển nguồn nhân lực, phát triển hệ thống công nghệ thông tin, phát triển quy chế tài chính, phát triển tổ chức, phát triển quan hệ khách hàng, phát triển hợp tác ngân hàng và phát triển vốn. Cuối cùng, nghiên cứu này cũng khuyến nghị một số lĩnh vực chính mà các ngân hàng thương mại quốc doanh Lào có thể xem xét như nâng cao kiến thức về AEC, thúc đẩy nhận thức về những thuận lợi và khó khăn của các quy định tài chính và quản lý vốn, thúc đẩy hợp tác ngân hàng Lào hoạt động cũng như cải thiện mối quan hệ với khách hàng.

Argentano et al (2021) nghiên cứu những tác động tích cực và tiêu cực của Cộng đồng Kinh tế ASEAN đối với các ngân hàng Indonesia. Tác động tích cực là thị trường sản phẩm và đầu vào rộng lớn hơn, trong khi tác động tiêu cực là Indonesia là thị trường của các nước ASEAN khác. Với điều kiện này, các ngân hàng, với tư cách là các tổ chức tài chính, có nhiều cơ hội để phát triển bản thân và bao phủ tất cả các nước ASEAN; nhưng mặt khác, các ngân hàng nước ngoài từ

các nước ASEAN khác cũng sẽ vào Indonesia và trở thành đối thủ cạnh tranh của các tổ chức tài chính ở Indonesia. Tác giả xác định một trong những cơ hội để phát triển cho các ngân hàng Indonesia là mở rộng tín dụng, tuy nhiên việc mở rộng tín dụng với mức tăng trưởng cao cần có chính sách giảm lãi suất cho vay của các ngân hàng. Khi xem những yếu tố nào ảnh hưởng đến việc xác định lãi suất cho vay tại các ngân hàng ở Indonesia tác giả xác định việc giảm lãi suất cho vay có thể được thực hiện bằng cách tăng nguồn vốn ngân hàng.

2.2.4 Khoảng trống nghiên cứu trước và định hướng nghiên cứu của đề tài

2.2.4.1 Khoảng trống nghiên cứu

Từ tổng quan lý thuyết và các nghiên cứu trước về năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại cho thấy một số khoảng trống sau:

(1) Mô hình nghiên cứu năng lực cạnh tranh trong các nghiên cứu trước chưa phù hợp với tình hình hoạt động của các NHTM hiện nay.

(2) Các nhân tố ảnh hưởng năng lực cạnh tranh đã nghiên cứu cần được phân tích, đánh giá lại, loại bỏ các nhân tố không cần thiết và bổ sung thêm nhân tố mới phù hợp.

(3) Có rất ít nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam, nhưng đồng thời các nghiên cứu này chưa phân tích, đánh giá so sánh NLCT của các NHTM Việt Nam với hệ thống các NHTM trong khu vực.

(4) Các nghiên cứu về cộng đồng kinh tế ASEAN chưa gắn bối cảnh hội nhập với năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

2.2.4.2 Định hướng nghiên cứu của đề tài

Từ những khoảng trống trên, đề tài luận án sẽ kết hợp nghiên cứu định tính và định lượng để đánh giá năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN như sau:

(1) Phân tích định tính năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam theo yếu tố nguồn lực trên cơ sở mô hình Camels.

(2) Đánh giá năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam dựa trên cấu trúc cạnh tranh ngành trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN theo mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter.

(3) Phân tích định lượng năng lực cạnh tranh và các nhân tố tác động đến NLCT của các NHTM Việt Nam bằng cách đo lường năng suất và hiệu quả kỹ thuật.

(4) Phân tích, so sánh NLCT của các NHTM Việt Nam và các NHTM các quốc gia trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

2.3 Quy trình và khung nghiên cứu của luận án

2.3.1 Quy trình nghiên cứu

Với mục tiêu nghiên cứu đặt ra, quy trình nghiên cứu của luận án được thực hiện qua các bước sau:

Bước 1: Xác định vấn đề nghiên cứu

Bước 2: Xây dựng khung lý thuyết cho nghiên cứu của luận án

Bước 3: Lựa chọn phương pháp và mô hình nghiên cứu

Bước 4: Phân tích định tính năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam theo yếu tố nguồn lực trên cơ sở mô hình Camels

Bước 5: Đánh giá năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam dựa trên cấu trúc cạnh tranh ngành trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN theo mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter.

Bước 6: Đánh giá năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam bằng hai phương pháp: Phương pháp phi tham số với cách tiếp cận phân tích bao dữ liệu DEA (Data Envelopment Analysis) và phương pháp tham số với cách tiếp cận phân tích biên ngẫu nhiên SFA (Stochastic Frontier Analysis)

Bước 7: Đánh giá các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam bằng hồi qui Tobit.

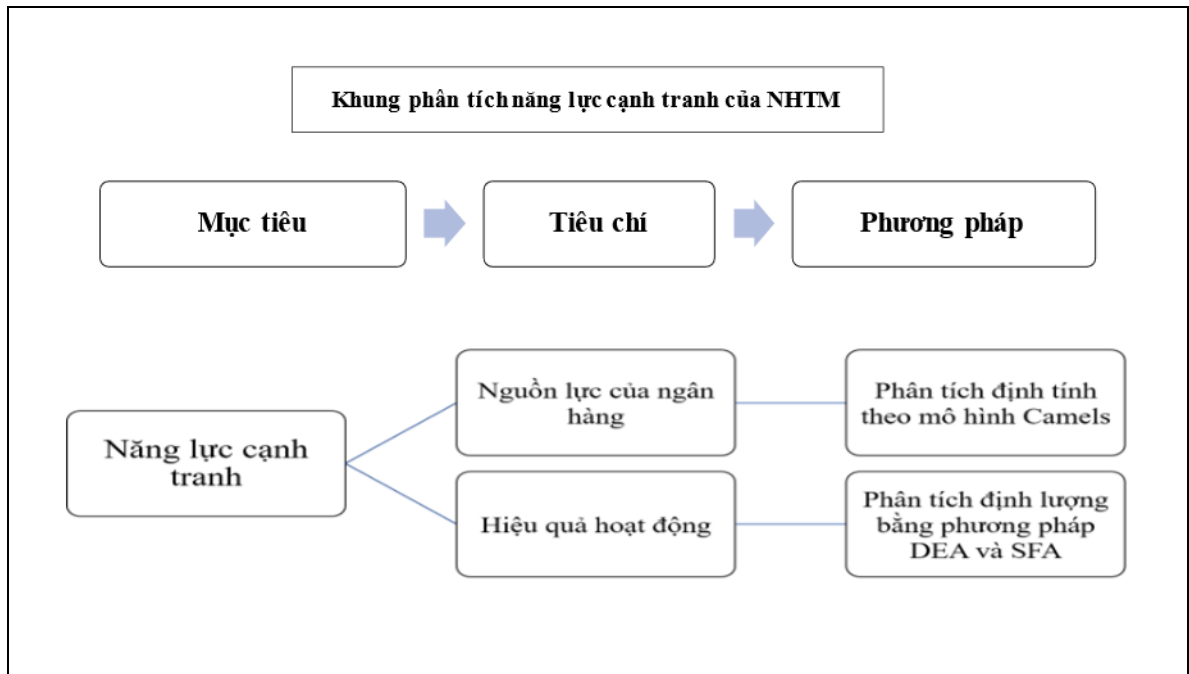
Bước 8: Đánh giá năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN bằng hai phương pháp: Phương pháp phi tham số với cách tiếp cận phân tích bao dữ liệu DEA (Data Envelopment Analysis) và phương pháp tham số với cách tiếp cận phân tích biên ngẫu nhiên

SFA (Stochastic Frontier Analysis). So sánh năng lực cạnh tranh của các ngân hàng Việt Nam với các ngân hàng của các quốc gia trong cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC).

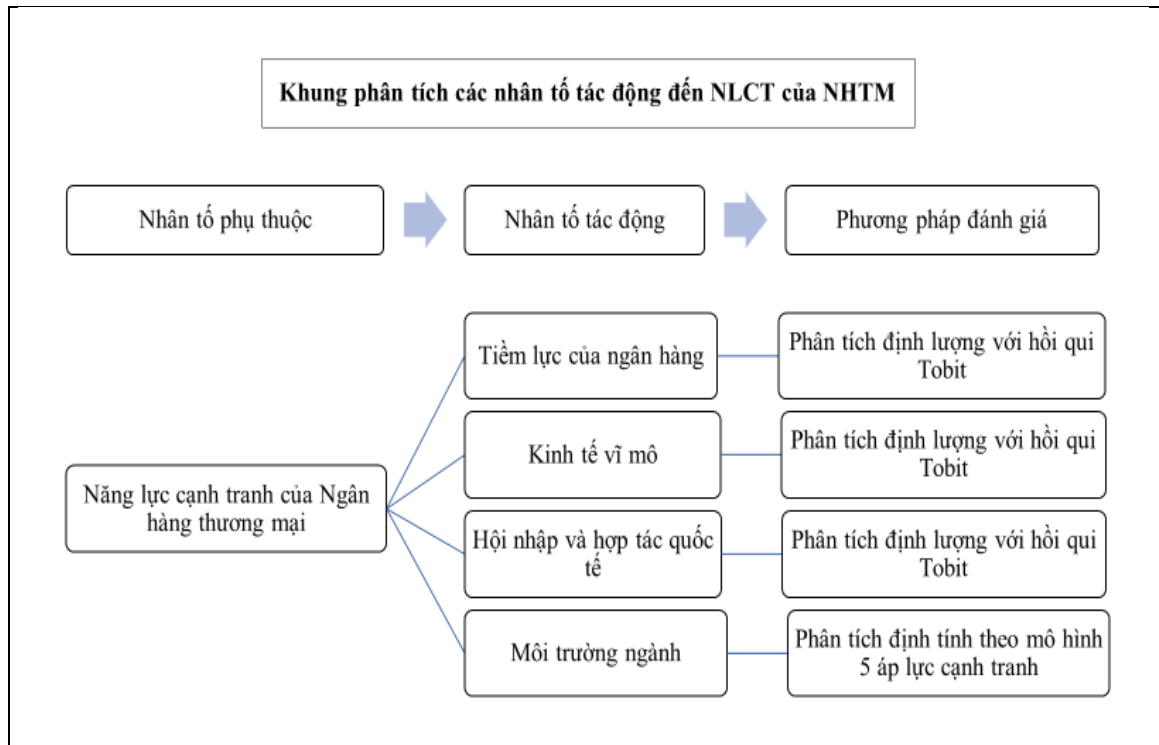
Bước 9: Từ kết quả nghiên cứu đề xuất các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

2.3.2 Khung nghiên cứu của luận án

Trên cơ sở tổng quan lý thuyết và các nghiên cứu trước, khung nghiên cứu của luận án được trình bày như sau:



Hình 2.3: Khung phân tích năng lực cạnh tranh của NHTM



Hình 2.4: Khung phân tích các nhân tố tác động đến NLCT của NHTM

Tóm tắt chương 2

Trong chương này của luận án gồm những nội dung chính là:

Cơ sở lý thuyết cho nghiên cứu của luận án, trong chương 2 đã trình bày các nội dung sau: (i) Tổng quan về ngân hàng thương mại; (ii) Tổng quan về cộng đồng kinh tế ASEAN; (iii) Cạnh tranh và năng lực cạnh tranh; (iv) Các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của của NHTM; (v) Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của NHTM và (vii) Các phương pháp đo lường, đánh giá năng lực cạnh tranh.

Trong định nghĩa năng lực cạnh tranh, luận án thống nhất định nghĩa “*năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại là khả năng sử dụng hiệu quả các nguồn lực để mở rộng kinh doanh và kiểm soát rủi ro để có được lợi nhuận cao nhất*”. Trong phương pháp đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại luận án lựa chọn: Mô hình Camels, mô hình 5 áp lực cạnh tranh và Phương pháp đo lường năng suất và hiệu quả kỹ thuật dựa trên cách tiếp cận của Farrell (1957).

Tác giả đã xây dựng quy trình và khung phân tích cho luận án, với quy trình nghiên cứu thực hiện qua 9 bước và khung phân tích của luận án dựa trên tổng quan lý thuyết, tổng quan các nghiên cứu trước và quy trình nghiên cứu.

Kết quả nghiên cứu trong chương này là nền tảng cho việc lựa chọn phương pháp và xây dựng mô hình nghiên cứu cho luận án được trình bày ở chương ba.

CHƯƠNG 3

PHƯƠNG PHÁP VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU

3.1 Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu trong luận án này gồm: (1) Hai mô hình phân tích định tính là mô hình Camels và mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter được trình bày trong mục 2.1.6.2 và 2.1.6.3; (2) Hai phương pháp định lượng là SEA và SFA để đánh giá NLCT của NHTM bằng đo lường năng suất và hiệu quả kỹ thuật theo cách tiếp cận của Farrell được trình bày trong mục 2.1.6.4; và (3) Phương pháp hồi qui Tobit để đánh giá các yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại được trình bày trong mục 3.1.2.3.

3.1.1 Phương pháp định tính

3.1.1.1 Phương pháp đánh giá theo Mô hình CAMELS

Phân tích theo mô hình CAMELS dựa trên 6 yếu tố cơ bản để đánh giá sự vững mạnh về tài chính của ngân hàng, bao gồm: Mức độ an toàn vốn (C – Capital Adequacy); Chất lượng tài sản có (A - Asset Quality); Quản lý (M – Management Ability); Lợi nhuận (E - Earning); Thanh khoản (L - Liquidity); Mức độ nhạy cảm với rủi ro thị trường (S – Sensitivity to Market Risk). Viết tắt theo tiếng Anh là CAMELS (Đã trình bày chi tiết trong chương 2 mục 2.1.7.2).

Theo Ajitabh Ambastha & K Momaya (2004) một trong những tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là nguồn lực của doanh nghiệp, đối với NHTM nguồn lực tài chính đóng vai trò quan trọng nhất trong sự tồn tại và phát triển của ngân hàng, một NHTM có nguồn lực tài chính vững mạnh sẽ có lợi thế cạnh tranh hơn các NHTM khác, vì vậy trong luận án này mô hình Camels là một trong các phương pháp được áp dụng để đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam.

3.1.1.2 Phương pháp đánh giá theo Mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter

Theo Michael Porter (1980) tình hình cạnh tranh trong một ngành phụ thuộc vào năm yếu tố cơ bản là (1) Mối đe dọa của những người mới tham gia (2) Sức

mạnh của nhà cung cấp (3) Sức mạnh của người mua (4) Mối đe dọa của các sản phẩm thay thế (5) Đối thủ trong ngành. Sức mạnh tổng hợp của năm yếu tố này quyết định tiềm năng lợi nhuận trong ngành ngân hàng (Đã trình bày chi tiết trong chương 2 mục 2.1.7.3).

3.1.2 Phương pháp định lượng

Phương pháp định lượng đánh giá năng lực cạnh tranh và các yếu tố tác động đến NLCT của ngân hàng thương mại trong phần này dựa trên cách tiếp cận của Farrell (1957) được trình bày trong mục 2.1.6.4 [59]. Từ ý tưởng của Farrell, các nhà khoa học đã xây dựng nên 2 phương pháp để đánh giá, đo lường năng suất và hiệu quả kỹ thuật là DEA và SFA. Trong luận án này, tác giả đánh giá định lượng năng lực cạnh tranh của các NHTM dựa trên tiêu chí đo lường năng suất và hiệu quả kỹ thuật, vì vậy luận án sử dụng cả 2 phương pháp DEA và SFA.

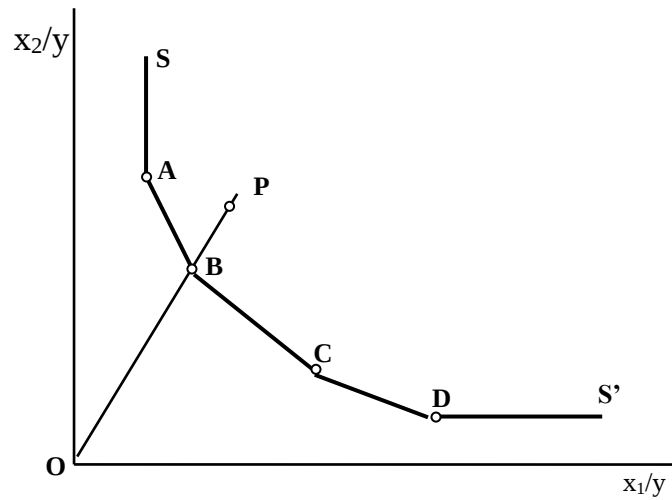
3.1.2.1 Phương pháp DEA

Phương pháp DEA (Data Envelopment Analysis) được đưa ra bởi A.Charnes, Cooper và Rhodes (1978) (CCR), dựa trên ý tưởng của Farrell (1957) về ước lượng hiệu quả kỹ thuật với đường biên sản xuất (được trình bày trong chương 2 mục 2.1.6.4). Ý tưởng chính của DEA cổ điển là xác định đường biên sản xuất, trên đó điểm quyết định đơn vị DMUs được coi là hiệu quả, các DMUs không nằm trên đường biên sẽ được so sánh với DMUs tương đồng trên đường biên để ước tính điểm hiệu quả. Năm 1984, R.D.Banker, Charnes, Cooper đưa ra giả định hiệu quả sản xuất thay đổi theo quy mô (VRS) mô hình BCC.

DEA theo mô hình tối thiểu hóa đầu vào

Để mô tả vấn đề này, lấy ví dụ giả định với 2 đầu vào là x_1 , x_2 và một đầu ra là y (theo hình 3.1). Các doanh nghiệp A, B, C và D nằm trên đường giới hạn hiệu quả SS' là các doanh nghiệp đạt hiệu quả. Mức độ phi hiệu quả kỹ thuật được phản ánh bằng khoảng cách từ B đến P. Tỷ lệ $TE = OB/OP$ thể hiện hiệu quả kỹ thuật của doanh nghiệp P, nghĩa là có thể giảm chi phí đầu vào của DN P mà không làm ảnh hưởng đến đầu ra, các mức độ hiệu quả này nằm trong giới hạn từ 0 đến 1.

Hình 3.1. Mô hình DEA tối thiểu hoá đầu vào



Nguồn: Charnes, Cooper và Rhodes (1978)

Mô hình DEA theo định hướng tối thiểu hóa đầu vào với hiệu quả thay đổi theo quy mô (DEA_{VRS}).

$$\min_{\theta, \lambda} (\theta),$$

$$-y_i + Y\lambda \geq 0,$$

$$\theta x_i - X\lambda \geq 0,$$

$$N1\lambda = 1$$

$$\lambda \geq 0$$

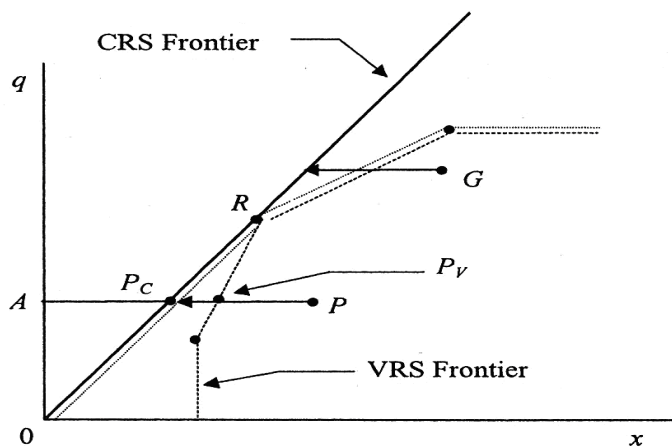
(1)

Trong đó, θ - đại lượng vô hướng, thể hiện mức độ hiệu quả của Ngân hàng

λ - Véc tơ hằng số $N \times 1$;

$N1$ - véc tơ đơn vị $N \times 1$.

Hình 3.2. Hiệu quả theo quy mô theo hướng tối thiểu hóa đầu vào



Nguồn: Coelli et al. (2005)

C.A.Lovell et al. (1993) và T.Coelli et al. (2005) phân hiệu quả kỹ thuật thành 2 thành phần: hiệu quả kỹ thuật thuần túy và hiệu quả quy mô. Điểm số DEACRS được gọi là hiệu quả kỹ thuật chung (CRS TE). Mặt khác, DEAVRS thể hiện hiệu quả kỹ thuật thuần túy trong các hoàn cảnh biến đổi ngược lại (hoặc VRS TE). Nếu một DMU hoàn toàn hiệu quả (100%) trong cả DEACRS và DEAVRS, nó hoạt động ở quy mô lớn nhất. Nếu một DMU có điểm đầy đủ DEAVRS nhưng hiệu quả DEACRS thấp, thì nó hoạt động hiệu quả tại địa phương nhưng không hiệu quả toàn cầu do quy mô của DMU. Điều này được thể hiện như sau:

Tổng hiệu quả kỹ thuật (TE) = Hiệu quả thuần túy (PE) x Hiệu quả quy mô (SE)

Chỉ số Malmquist

Chỉ số Malmquist là các chỉ số phản ánh sự thay đổi của các độ đo hiệu quả kỹ thuật, tiến bộ công nghệ, hiệu quả thuần, hiệu quả quy mô và năng suất nhân tố tổng hợp. Chỉ số Malmquist lớn hơn 1 biểu thị tăng năng suất và ngược lại, chỉ số Malmquist nhỏ hơn 1 sẽ biểu thị năng suất giảm.

Kết quả đầu ra vẫn có thể tăng lên nếu biết sử dụng tối ưu đầu vào (lao động và tư bản) bằng cách phối hợp sử dụng tốt nhất các yếu tố đầu vào kết hợp cải tiến quản lý, đổi mới trình độ công nghệ, áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong hoạt động, nâng cao chất lượng lao động (gọi chung là các nhân tố tổng hợp). Nhờ tác động tổng hợp các yếu tố nêu trên sẽ tạo ra giá trị mới gồm: giá trị phần đóng góp của từng nhân tố đầu vào cộng thêm phần giá trị mới (giá trị gia tăng) do nhân tố vô hình tạo ra. Giá trị này được thể hiện thông qua năng suất nhân tố tổng hợp (TFP – Total Factor Productivity).

3.1.2.2 Phương pháp SFA

Phương pháp SFA thường được sử dụng trong các mô hình phân tích hàm sản xuất, chi phí hoặc lợi nhuận. Trong nghiên cứu này áp dụng hàm sản xuất biên ngẫu nhiên (Stochastic Frontier Production Function) được đề xuất bởi Dennis Aigner & C.A. Knox Lovell & Peter Schmidt (1977), Meeusen và Broeck (1977) và được phát triển bởi Battese (1992). Hàm sản xuất biên có dạng:

$$Y_i = f(x_{ij}; \beta) \exp(V_i - U_i) \quad (1)$$

Trong đó:

Y_i là tổng thu nhập hoạt động của ngân hàng i

X_{ij} là yếu tố đầu vào thứ j của ngân hàng thứ i

β là hệ số cần ước lượng (tham số của biến X_{ij})

V_i là sai số thống kê do tác động bởi các yếu tố ngẫu nhiên và được giả định có phân phối chuẩn (iid), $N(0, \sigma_v^2)$ và độc lập với U_i

U_i là phần phi hiệu quả kỹ thuật, được giả định lớn hơn hoặc bằng 0 và có phân phối bán chuẩn $N(0, \delta_u^2)$. Nếu $U = 0$ hoạt động của các ngân hàng nằm trên đường biên, hiệu quả của các ngân hàng đạt tối đa dựa trên các yếu tố và kỹ thuật hiện có. Nếu $U > 0$ hoạt động của các ngân hàng nằm dưới đường biên, hiệu quả thực tế (Y_i) thấp hơn hiệu quả tối đa (Y^*) và hiệu số $Y^* - Y_i$ là phần phi hiệu quả kỹ thuật. Hiệu số này càng lớn thì hiệu quả kỹ thuật càng thấp và ngược lại (Coelli et al., 2005).

Hiệu quả kỹ thuật TE được tính như sau:

$$TE = Y_i/Y_i^* = f(x_{ij}; \beta) \exp(V_i - U_i) / f(x_{ij}; \beta) \exp(V_i) = \exp(-U_i) \quad (2)$$

Trong đó Y_i ; Y_i^* là tổng thu nhập thực tế và thu nhập tối đa của ngân hàng thứ i ; $f(x_{ij}; \beta)$ là hàm sản xuất biên (Frontier Production Function). Các ước lượng trong bài viết được tính toán sử dụng phần mềm FRONTIER 4.1 của Coelli (1996). Các hệ số được ước lượng sử dụng phương pháp maximum likelihood thông qua ba bước:

- Đầu tiên ước lượng hồi quy OLS được thực hiện, các hệ số β ngoại trừ hệ số chặn là các ước lượng không chệch.

- Sử dụng kỹ thuật tìm kiếm theo lưới (grid search) để ước lượng γ

- Kết quả có được từ bước 2 được dùng làm giá trị ban đầu của thuật toán lặp theo phương pháp Davidon – Fletcher – Powell Quasi – Newton để thu được

các ước lượng maximum likelihood.

Sau đó tính phi hiệu quả kỹ thuật của từng hãng trong từng thời kì sẽ được tính toán theo biểu thức của Battese và Coelli (1991). Ước lượng về tính phi hiệu quả trung bình của từng thời kì chỉ là trung bình đại số của các giá trị riêng cho từng ngân hàng.

3.1.2.3 Hồi qui Tobit

Mô hình Tobit được sử dụng lần đầu tiên trong lý thuyết kinh tế lượng để phân tích bởi nhà kinh tế James Tobin năm 1958, nó được gọi là hàm hồi qui có biến phụ thuộc bị giới hạn, biến phụ thuộc liên tục đối với các giá trị dương và chỉ bằng 0 đối với một phần nào đó của tổng thể.

Ký hiệu Y là một biến liên tục đối với tất cả các giá trị dương, nhận giá trị 0 với xác suất dương. Có thể dùng mô hình tuyến tính để mô hình hóa hiện tượng này:

$$E(Y | X_1) = \beta_0 + \beta_1 X_1$$

Mô hình này cũng có thể dẫn đến giá trị Y^* có thể âm. Vấn đề này giống như mô hình LMP. Để khắc phục điều này người ta giải quyết như sau:

$$\text{Đặt} \quad Y^* = \beta_0 + \beta X + u \quad (1)$$

$$Y = \max(Y^*, 0)$$

$$\text{Ký hiệu } X = (1, X_1), (X_i = (1, X_{1i}))$$

Trong đó u thỏa mãn các giả thiết của mô hình hồi qui cổ điển, $u | X_1$ có phân bố $N(0, \sigma^2)$. Như vậy Y^* cũng thỏa mãn các giả thiết của mô hình hồi qui cổ điển:

$$Y = \begin{cases} Y^* & \text{Nếu } Y^* \geq 0 \\ 0 & \text{Nếu } Y^* < 0 \end{cases}$$

Do Y^* có phân bố chuẩn, nên Y sẽ liên tục đối với các giá trị dương thực sự, hàm mật độ của Y đối với các giá trị dương chính là hàm mật độ của Y^* với X đã cho. Do vậy:

$$\begin{aligned} P(Y=0|X) &= P(Y^* < 0|X) \\ &= P(u < -\beta_0 - \beta_1 X_1) = P(u < -X\beta) \\ &= P(u/\sigma < -X\beta/\sigma) \end{aligned}$$

$$= F(-X\beta/\sigma)$$

$$= 1 - F(X\beta/\sigma)$$

$$P(Y > 0|X) = F(X\beta/\sigma)$$

F – là hàm phân bố xác suất của phân bố chuẩn hóa

Do u/σ có phân bố chuẩn hóa và độc lập với X , nên hàm mật độ của Y với X đã cho:

$$(2\pi\sigma^2)^{-1/2} \exp(-(Y-X_i\beta)^2/(2\sigma^2)) = (1/\sigma)f((Y-X_i\beta)/\sigma), Y > 0$$

$$P(Y_i = 0|X_i) = 1 - F(X_i\beta/\sigma)$$

Do đó Ln hàm hợp lý tối đa với mỗi quan sát:

$$L_i(\beta, \sigma) = 1(Y_i = 0)\ln(1 - F(X_i\beta/\sigma)) + 1(Y_i > 0) \{\ln((1/\sigma) f((Y - X_i\beta)/\sigma))\}$$

Trong đó $1(.)$ ký hiệu là giá trị của biểu thức logic, nếu điều kiện trong dấu ngoặc đúng thì biểu thức này có giá trị bằng 1. Trong trường hợp ngược lại có giá trị bằng 0. Các ước lượng của β và σ tìm được bằng phương pháp ước lượng tối đa hợp lý.

Từ phương trình (1) β_1 đo ảnh hưởng riêng của X lên $E(Y^*|X)$. Y^* có thể giải thích về mặt kinh tế, nhưng biến cần giải thích là Y chứ không phải Y^* .

3.2 Mô hình và dữ liệu nghiên cứu

3.2.1 Khung phân tích định tính

3.2.1.1 Khung phân tích mô hình Camels

Khung phân tích CAMELS bao gồm các yếu tố: An toàn vốn (C – Capital Adequacy), chất lượng tài sản (A), trình độ quản lý (M), tỷ lệ sinh lời (E), thanh khoản (L) và độ nhạy thị trường (S).

Phân tích dựa vào nguồn dữ liệu là báo cáo thường niên của 31 NHTM Việt Nam và báo cáo thường niên của ngân hàng nhà nước trong 7 năm từ 2013 đến 2019. Trong nghiên cứu này, tác giả lựa chọn các tiêu chí cho hệ thống đánh giá CAMELS để đưa vào phân tích như sau:

Bảng 3.1: Các tiêu chí đánh giá theo mô hình Camels

STT	Tiêu chí	Ý nghĩa	Công thức
1	Mức độ an toàn vốn (C – Capital	Mức độ an toàn vốn thể hiện số vốn tự có để hỗ trợ cho hoạt động	• Vốn điều lệ • Vốn tự có

	Adequacy)	kinh doanh của ngân hàng. Ngân hàng càng chấp nhận nhiều rủi ro thì càng đòi hỏi phải có nhiều vốn tự có để hỗ trợ hoạt động của ngân hàng và bù đắp tổn thất tiềm năng liên quan đến mức độ rủi ro cao hơn	• Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu CAR = Vốn tự có / Tổng tài sản có rủi ro quy đổi • Tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn
2	Chất lượng tài sản (A-ASSETS)	Phần lớn rủi ro trong hoạt động ngân hàng đều tập trung ở phía tài sản của nó, nên cùng với việc đảm bảo an toàn vốn thì vấn đề nâng cao chất lượng tài sản có là yếu tố quan trọng đảm bảo cho ngân hàng hoạt động an toàn	• Tổng tài sản • Nợ xấu / Tổng dư nợ • Nợ quá hạn/Tổng dư nợ
3	Năng lực quản lý. (M - Management)	Quản lý ngân hàng là tạo ra hệ thống các hoạt động thống nhất, phối hợp và liên kết các quá trình lao động của các cán bộ nhân viên từ các phòng ban đến hội đồng quản trị trong ngân hàng, nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh ở mỗi thời kỳ đã xác định, trên cơ sở giảm thiểu các chi phí về nguồn lực	• Chi phí hoạt động/Tổng tài sản • Chi phí hoạt động/Tổng thu nhập • Thu ngoài lãi/Tổng thu nhập
4	Khả năng sinh lời (E-Earnings)	Khả năng sinh lời phản ánh kết quả hoạt động, đánh giá hiệu quả kinh doanh và mức độ phát triển của một NHTM	• Lợi nhuận / Tổng tài sản • Lợi nhuận / Vốn chủ sở hữu
5	Khả năng thanh khoản (L-Liquidity)	Những ngân hàng thiếu hụt khả năng thanh khoản là biểu hiện của tình trạng không lành mạnh, ngân hàng đang gặp khó khăn, rất dễ rơi vào nguy cơ bị ồ ạt rút tiền của công chúng, nghiêm trọng hơn có thể làm sụp đổ ngân hàng và tác động xấu đến cả hệ thống	• Tiền mặt và tiền gửi tại TCTD khác / Tổng Tài sản • Dư nợ / Tổng tài sản • Dư nợ cho vay / Tổng tiền gửi khách hàng
6	Mức độ nhạy cảm với rủi ro thị trường (S-Sensitivity)	Các tài sản của ngân hàng đều có liên quan đến rủi ro thị trường ở các mức độ khác nhau. Nếu trong cơ cấu tài sản của ngân hàng có một tỷ lệ lớn những tài sản nhạy cảm với các yếu tố này thì có thể báo hiệu một khả năng dễ tổn thương của ngân hàng đó	Hiện tại ở Việt Nam chưa có chỉ số đánh giá chỉ tiêu này. Theo quyết định số 06/2008/QĐ-NHNN thì chỉ tiêu này gộp chung với chỉ tiêu (5) Khả năng thanh

			khoản (L – Liquidity) khi tính toán.
--	--	--	--------------------------------------

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

3.2.1.2 Khung phân tích mô hình năm áp lực cạnh tranh

Thiết kế nghiên cứu

Nghiên cứu định tính, sử dụng bảng hỏi để phỏng vấn sâu một số chuyên gia gồm những nhà nghiên cứu, các nhà lãnh đạo tại ngân hàng nhà nước và các ngân hàng thương mại. Ngoài ra nghiên cứu cũng thực hiện khảo sát các khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ tại các ngân hàng thương mại tại Việt Nam.

Thiết kế bảng hỏi và thang đo

Bảng hỏi được thiết kế tập trung khảo sát những biến nhân khẩu học và kinh nghiệm sử dụng những dịch vụ của NHTM, kinh nghiệm làm việc và nghiên cứu của các chuyên gia. Các câu hỏi được xây dựng dưới hình thức câu hỏi lựa chọn, đơn giản và chủ yếu mang tính chất gợi mở.

Thang đo năng lực cạnh tranh: Được xây dựng trên cơ sở mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter (1980). Thang đo năng lực cạnh tranh gồm 41 biến quan sát đo lường 05 thành phần gồm:

- (1) Môi đe dọa của những người mới tham gia
- (2) Đối thủ trong ngành
- (3) Môi đe dọa của các sản phẩm thay thế
- (4) Sức mạnh của người mua
- (5) Sức mạnh của nhà cung cấp

Bảng 3.2: Thang đo năng lực cạnh tranh NHTM theo mô hình năm lực lượng cạnh tranh của Michael Porter

Mã	Nội dung
1. Môi đe dọa từ những người mới tham gia (Rào cản gia nhập)	
1.1	Lợi thế kinh tế nhờ quy mô
1.2	Đặc trưng hóa sản phẩm
1.3	Yêu cầu vốn

1.4	Mức độ trung thành của khách hàng
1.5	Chính sách của chính phủ
2. Đối thủ trong ngành (Mức độ cạnh tranh ngành)	
2.1	Số lượng các đối thủ cạnh tranh
2.2	Mức độ cân bằng của các đối thủ
2.3	Tốc độ tăng trưởng trong ngành
2.4	Mức độ cạnh tranh giữa các NHTM hiện nay
3. Mối đe dọa từ những sản phẩm thay thế	
3.1	Số lượng các sản phẩm thay thế
3.2	Khả năng các sản phẩm thay thế các dịch vụ ngân hàng hiện nay
4. Sức mạnh của người mua (khách hàng)	
4.1	Mua số lượng lớn so với doanh số của người bán
4.2	Khách hàng chỉ phải bỏ rất ít chi phí chuyển đổi
4.3	Khách hàng có đầy đủ thông tin về sản phẩm dịch vụ
5. Sức mạnh của nhà cung cấp	
5.1	Số lượng nhà cung cấp ít và tập trung
5.2	Không bị ràng buộc phải cạnh tranh với những sản phẩm thay thế khác
5.3	Các sản phẩm của nhóm nhà cung cấp có đặc trưng khác biệt

Nguồn: Tổng hợp từ mô hình 5 áp lực cạnh tranh của M.Porter(1980)

Chọn mẫu

Tổng thể mẫu nghiên cứu là chuyên gia là các nhà nghiên cứu, các nhà quản lý tại Ngân hàng nhà nước, các lãnh đạo tại các ngân hàng thương mại và các khách hàng sử dụng sản phẩm, dịch vụ của các Ngân hàng thương mại ở Việt Nam. Kích cỡ mẫu được chọn thường nhỏ hơn so với tổng thể đối tượng nghiên cứu nên luôn tồn tại mức độ tương đối về kết quả nghiên cứu.

Mẫu điều tra được chọn theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện với bảng hỏi dùng để phỏng vấn các chuyên gia là các nhà nghiên cứu, các nhà quản lý tại Ngân hàng nhà nước, các ngân hàng thương mại và bảng hỏi được gửi cho các khách hàng sử dụng sản phẩm, dịch vụ của các NHTM. Số lượng chuyên gia tham gia trả lời phỏng vấn là 10 người và 152 khách hàng trả lời bảng hỏi (Danh sách chuyên gia và thông tin khách hàng chi tiết trong Phụ lục 10 & 11).

Để xác định định hướng và trọng tâm nghiên cứu, tác giả đã tham khảo ý kiến, quan điểm của nhiều chuyên gia, các nhà khoa học trong các buổi sinh hoạt khoa học. Dữ liệu sơ cấp của nghiên cứu được thu thập thông qua hoạt động phỏng vấn và khảo sát theo bảng câu hỏi được cấu trúc sẵn. Điều này giúp tác giả

có thể tập trung được ý kiến, quan điểm của người được phỏng vấn và khảo sát về vấn đề nghiên cứu.

3.2.2 Mô hình nghiên cứu định lượng

3.2.2.1 Mô hình đánh giá NLCT của các NHTM

Mô hình đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM trong phần này được xây dựng theo tiêu chí đánh giá NLCT của NHTM theo tiêu chí hiệu quả hoạt động. Trên cơ sở tổng quan lý thuyết, tổng quan các nghiên cứu trước và vận dụng phương pháp của Farrell (1957) đánh giá NLCT bằng cách đo lường năng suất và hiệu quả kỹ thuật.

****Lựa chọn các đầu vào và đầu ra***

Theo Sealey & Lindley (1977) thì không có cách tiếp cận hoàn hảo trong việc xác định đầu vào và đầu ra của ngân hàng vì không có cách tiếp cận nào có thể phản ánh hết được tất cả các hoạt động, vai trò của ngân hàng với tư cách là tổ chức cung cấp các dịch vụ tài chính và cách tiếp cận trung gian là phù hợp nhất, xem ngân hàng là các trung gian tài chính giữa khu vực tiết kiệm và đầu tư.

Từ tổng quan nghiên cứu, xác định khoảng trống trong nghiên cứu trước, tác giả kế thừa một số biến đặc trưng của ngân hàng thương mại và bổ sung biến mới vào khoảng trống của các nghiên cứu trước, vì vậy trong mô hình nghiên cứu hiệu quả hoạt động của NHTM trong luận án này tác giả sử dụng các biến sau:

Biến đầu ra: Thu nhập hoạt động (Nicholas Apergis & cộng sự, 2016);

Biến đầu vào: Vốn chủ sở hữu (Nguyễn Thị Cành & cộng sự, 2014; Đoàn Việt Dũng, 2015; Sara G. Castellanos & cộng sự, 2016; Ignacio Jiménez-Hernández et al, 2019), Tiền gửi (N.V Hùng, 2008; N.T Cành et al, 2014; Mahadzir Ismail, 2005; Kupukile Mlambo et al 2011; Edward Gardener et al, 2011; Sara G. Castellanos et al, 2016; Makmun Syadullah, 2018; Vimal Prakash Rao Subramaniam et al, 2019; Ignacio Jiménez-Hernández et al, 2019), chi phí hoạt động (Barbara Casu & cộng sự, 2006; Rakesh Arrawatia & cộng sự, 2015; Đoàn Việt Dũng, 2015), Vốn khác (bổ sung từ khoảng trống các nghiên cứu trước)

Điểm mới trong mô hình nghiên cứu hiệu quả hoạt động (Phương pháp DEA và SFA) tác giả bổ sung biến độc lập là *Vốn khác* của NHTM mà các

ngiên cứu trước chưa sử dụng. Trong các yếu tố đầu vào hiện nay của NHTM ngoài vốn chủ sở hữu, tiền gửi của khách hàng thì *Vốn khác* (vay NHNN, vay các NHTM khác, phát hành trái phiếu và chứng chỉ nợ, vay từ tập đoàn mẹ ...) của các NHTM chiếm tỷ trọng tương đối lớn và đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của ngân hàng.

Bảng 3.3: Lựa chọn các đầu vào và đầu ra – Mô hình DEA và SFA

Biến	Các nghiên cứu trước	Nghiên cứu của tác giả	Giải thích
Đầu vào	Chi phí nhân sự (Abd. Karim, M. Z, 2001; Xiaoqing Fu ,2004; Barbara Casu et al, 2006; Kupukile Mlambo & Mthuli Ncube, 2011; Edward Gardener et al, 2011; Wai Peng Wong et al, 2016; Nicholas Apergis et al, 2016; Vimal Prakash Rao Subramaniam et al, 2019; Ulik Hertina et al, 2019; N.V Hùng, 2008)		Tác giả đã chọn đầu vào là Chi phí hoạt động, trong chi phí hoạt động đã bao gồm chi phí cho nhân sự, chi phí tài sản, chi phí hành chính và các chi phí khác liên quan tới hoạt động của NHTM
	Chi phí tài sản (Abd. Karim, M. Z, 2001; Xiaoqing Fu 2004; Wai Peng Wong et al, 2016; Ulik Hertina et al, 2019)		Tác giả đã chọn đầu vào là Chi phí hoạt động, trong chi phí hoạt động đã bao gồm chi phí cho nhân sự, chi phí tài sản, chi phí hành chính và các chi phí khác liên quan tới hoạt động của NHTM
	Lãi tiền gửi (Abd. Karim, M. Z, 2001; Barbara Casu et al, 2006; Rakesh Arrawatia et al, 2015; Wai Peng Wong et al, 2016; Đ.V Dũng, 2015)		Tác giả đã chọn đầu vào là Tiền gửi, yếu tố quan trọng cho các nguồn đầu vào của NHTM
	Chi phí vốn (Xiaoqing Fu, 2004; Ulik Hertina et al, 2019)		Tác giả đã chọn đầu vào là Chi phí hoạt động, trong chi phí hoạt động đã bao gồm chi phí cho nhân sự, chi phí tài sản, chi phí hành chính và các chi phí khác liên quan tới hoạt động của NHTM
	Số lượng nhân viên (Mahadzir Ismail, 2005; Adam P. Balcerzak et al, 2017; N.T Cảnh et al, 2014;)		Yếu tố nhân sự đã được chi phí hóa trong đầu vào Chi phí hoạt động
	Tài sản cố định (Mahadzir Ismail, 2005; Edward Gardener et al, 2011; Nicholas Apergis et al, 2016; Vimal Prakash Rao Subramaniam et al, 2019; N.V Hùng, 2008)		Các yếu tố đầu vào như: Vốn chủ sở hữu, Tiền gửi, Vốn khác phản ánh chính xác hơn các nguồn đầu vào của NHTM

Tiền gửi (Mahadzir Ismail, 2005; Kupukile Mlambo et al 2011; Edward Gardener et al, 2011; Sara G. Castellanos et al, 2016; Makmun Syadullah, 2018; Vimal Prakash Rao Subramaniam et al, 2019; Ignacio Jiménez-Hernández et al, 2019; N.V Hùng, 2008; N.T Cành et al, 2014)	Tiền gửi	Nguồn vốn hoạt động, sự sống còn của NHTM nằm trong nguồn đầu vào là Tiền gửi vì vậy đây là yếu tố không thể thay thế.
Chi phí hành chính (Barbara Casu et al, 2006)		Tác giả đã chọn đầu vào là Chi phí hoạt động, trong chi phí hoạt động đã bao gồm chi phí cho nhân sự, chi phí tài sản, chi phí hành chính và các chi phí khác liên quan tới hoạt động của NHTM
Chi ngoài lãi (Barbara Casu et al, 2006)		Tác giả đã chọn đầu vào là Chi phí hoạt động, trong chi phí hoạt động đã bao gồm chi phí cho nhân sự, chi phí tài sản, chi phí hành chính và các chi phí khác liên quan tới hoạt động của NHTM
Chi phí hoạt động (Rakesh Arrawatia et al, 2015; Sara G. Castellanos et al, 2016; Ignacio Jiménez-Hernández et al, 2019; Đ.V Dũng, 2015)	Chi phí hoạt động	Chi phí hoạt động bao gồm các chi phí về nhân sự, chi phí tài sản, chi phí hành chính và các chi phí khác liên quan tới hoạt động của NHTM. Chỉ tiêu này mang tính tổng quát và đại diện cho các khoản chi phí của ngân hàng.
Tổng tiền gửi và nguồn vốn ngắn hạn (Nicholas Apergis et al, 2016)		Đã chọn đầu vào là Tiền gửi và Vốn khác mang tính đại diện cao và bao quát hơn
Vốn chủ sở hữu (Sara G. Castellanos et al, 2016; Ignacio Jiménez-Hernández et al, 2019; N.T Cành et al, 2014; Đ.V Dũng, 2015)	Vốn chủ sở hữu	Vốn chủ sở hữu là đầu vào quan trọng và yếu tố đầu tiên cho hoạt động của NHTM nên là yếu tố đại diện và không thể thiếu
Tổng tài sản (Adam P. Balcerzak et al, 2017; Makmun Syadullah, 2018; Đ.V Dũng, 2015)		Các yếu tố đầu vào như: Vốn chủ sở hữu, Tiền gửi, Vốn khác phản ánh chính xác hơn các nguồn đầu vào của NHTM
Tổng dư nợ (Makmun Syadullah, 2018)		Chỉ tiêu này không đại diện cho các yếu tố đầu vào của NHTM
Đầu tư chứng khoán (Makmun		Chỉ tiêu này không đại diện

	Syadullah, 2018)		cho các yếu tố đầu vào của NHTM
	Chi phí dự phòng rủi ro (Đ.V Dũng, 2015)		Chỉ tiêu này không đại diện cho các yếu tố đầu vào của NHTM
		Vốn khác	Vốn khác (bổ sung từ khoảng trống các nghiên cứu trước) Trong các yếu tố đầu vào hiện nay của NHTM ngoài vốn chủ sở hữu, tiền gửi thì Vốn khác của các NHTM chiếm tỷ trọng tương đối lớn và đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của ngân hàng.
Đầu ra	Dư nợ cho vay (Abd. Karim, M. Z, 2001; Xiaoqing Fu, 2004; Mahadzir Ismail, 2005; Barbara Casu, 2016; Kupukile Mlambo et al, 2011; Edward Gardener et al, 2011; Wai Peng Wong et al, 2016; Nicholas Apergis et al, 2016; Sara G. Castellanos et al, 2016; Adam P. Balcerzak et la, 2017; Makmun Syadullah, 2018; Vimal Prakash Rao Subramaniam et al, 2019; Ignacio Jiménez-Hernández et al, 2019; N.T Cành et al, 2014)		Dư nợ cho vay hiện nay không còn chiếm vai trò chủ yếu của NHTM mà còn các khoản đầu tư và các sản phẩm dịch vụ khác. Vì vậy dư nợ cho vay không phản ánh hết hoạt động của NHTM hiện nay
	Tiền gửi (Abd. Karim, M. Z, 2001; Xiaoqing Fu, 2004; Adam P. Balcerzak et la, 2017)		Tiền gửi đã được chọn cho đầu vào. Vì nghiên cứu tiếp cận trung gian nên tiền gửi là yếu tố đầu vào
	Chứng khoán và Đầu tư (Abd. Karim, M. Z, 2001; Xiaoqing Fu, 2004; Wai Peng Wong et al, 2016; Vimal Prakash Rao Subramaniam et al, 2019; Ignacio Jiménez-Hernández et al, 2019)		Số dư chứng khoán và các khoản đầu tư cũng góp phần mang lại thu nhập cho NHTM nhưng khoản thu này chiếm tỷ trọng nhỏ.
	Thu nhập ngoài lãi (Xiaoqing Fu, 2004; Mahadzir Ismail, 2005; Barbara Casu, 2006; Edward Gardener et al, 2011)		Thu nhập của NHTM = Thu ngoài lãi + Thu từ lãi. Nên 1 chỉ ti không phản ánh đầy đủ thu nhập của NHTM.
	Tổng thu nhập hoạt động (Rakesh Arrawatia et al, 2015; Nicholas Apergis et al, 2016; Makmun Syadullah, 2018; N.V Hùng, 2008)	Tổng thu nhập hoạt động	Chỉ tiêu phản ánh đầy đủ đầu ra của NHTM, phù hợp nhất để đo lường kết quả hoạt động của NHTM.
	Thu nhập trước thuế (Đ.V Dũng, 2015)		Chỉ tiêu Thu nhập trước thuế có nhược điểm là đã loại trừ khoản dự phòng rủi ro của NHTM

	Lợi nhuận chưa phân phối (Đ.V Dững 2015)		Chi tiêu này không phản ánh đầy đủ đầu ra của NHTM
--	--	--	--

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Vốn chủ sở hữu (EQT). Số liệu lấy từ phần vốn chủ sở hữu của NHTM gồm: Vốn của TCTD (Vốn điều lệ, cổ phiếu quỹ), Quỹ của TCTD và Lợi nhuận chưa phân phối trong bảng cân đối kế toán của NHTM.

Tiền gửi (DEP). Lấy từ phần Tiền gửi của khách hàng và tiền gửi của các TCTD khác trong bảng cân đối kế toán của NHTM.

Vốn khác (BOR). Số liệu được lấy từ: Các khoản nợ/vay chính phủ và NHNN; Tiền vay các TCTD khác; Phát hành giấy tờ có giá, Các khoản nợ khác...trong phần Nợ phải trả trên bảng cân đối kế toán của NHTM.

Chi phí hoạt động (OPE). Số liệu được lấy từ phần Chi phí hoạt động trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHTM, gồm chi phí nhân sự, chi phí quản lý và các khoản chi phí khác.

Tổng thu nhập hoạt động (TOI). Số liệu được lấy trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHTM gồm: Thu nhập lãi thuần; Lãi/lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ; Lãi/lỗ thuần từ kinh doanh ngoại tệ; Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán; Lãi/lỗ thuần từ hoạt động khác.

Bảng 3.4: Tóm tắt các đầu vào và đầu ra mô hình DEA và SFA

Ký hiệu	Giải thích	Đo lường	Nguồn số liệu
TOI	Thu nhập hoạt động	Bảng tổng các khoản thu nhập của NHTM = Thu từ lãi và tương đương lãi + Thu ngoài lãi và tương đương.	Báo cáo thường niên, báo cáo tài chính của NHTM
EQT	Vốn chủ sở hữu	Là vốn chủ sở hữu của ngân hàng gồm: Vốn của (Vốn điều lệ, cổ phiếu quỹ), Quỹ và Lợi nhuận chưa phân phối	
DEP	Tiền gửi	Bao gồm tiền gửi của khách hàng và tiền gửi của các TCTD khác	
BOR	Vốn khác	Các khoản nợ/vay chính phủ và NHNN; Tiền vay các TCTD khác; Phát	

		hành giấy tờ có giá, Các khoản nợ khác...	
OPE	Chi phí hoạt động	Bao gồm chi phí nhân sự, chi quản lý, chi phí hành chính và các khoản chi phí khác trong quá trình hoạt động của NHTM.	

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Lựa chọn mô hình SFA

Trong phương pháp SFA chúng ta cần ước lượng một hàm sản xuất, hàm sản xuất biên có thể được ước lượng bằng nhiều mô hình khác nhau như: hàm Leontief, hàm sản xuất dạng tuyến tính, hàm sản xuất thuần nhất, hàm sản xuất dạng CES, hàm tân cổ điển, hàm Cobb – Douglas, hàm translog . Trong kinh tế sản xuất có hai mô hình được sử dụng phổ biến là hàm sản xuất dạng Cobb – Douglas và hàm sản xuất dạng translog, chúng ta cần kiểm định dạng hàm nào sẽ phù hợp hơn cho mô hình nghiên cứu.

Hàm Cobb – Douglas mở rộng:

$$\ln Y_i = \beta_0 + \beta_1 \ln X_{1i} + \beta_2 \ln X_{2i} + \beta_3 \ln X_{3i} + \beta_4 \ln X_{4i} + (V_i - U_i) \quad (3.1)$$

Hàm Translog:

$$\ln Y_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^4 \beta_j \ln X_{ji} + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^4 \sum_{k=1}^4 \beta_{jk} \ln X_{ji} \ln X_{ki} + (V_i - U_i) \quad (3.2)$$

Trong đó Y_i là Tổng thu nhập của ngân hàng năm thứ i ($i=1,2..5$), X_{ji} là các yếu tố đầu vào thứ j của ngân hàng thứ i ($j = 1,2,3,4$)

Kiểm định LR được sử dụng để lựa chọn mô hình ước lượng Cobb – Douglas (công thức 3.1) hay Translog (công thức 3.2) dựa vào giá trị $\lambda = -2[L(H_0) - L(H_1)]$. Trong đó $L(H_0)$ là giá trị log - likelihood của mô hình Cobb – Douglas, $L(H_1)$ là giá trị log - likelihood của mô hình Translog. Nếu $\lambda <$ giá trị tra bảng thì mô hình Cobb – Douglas được chọn, ngược lại thì mô hình Translog được chọn. Giá trị tra bảng lấy từ bảng χ^2 với số bậc tự do (df) bằng số tham số của λ mô hình Translog trừ đi số tham số của mô hình Cobb – Douglas.

Kết quả tính toán cho mẫu 31 NHTM Việt Nam: $\lambda = -2[(112) - (82)] = -60$ giá trị tra bảng $\lambda_{table}(\chi^2, df = 10) = 7.78$. Mô hình Cobb - Douglas được lựa chọn.

Kết quả tính toán cho 130 NHTM ASEAN $\lambda = -2[(399) - (362)] = -74$ giá trị tra bảng $\lambda_{table}(x_2, df = 10) = 7.78$. Mô hình Cobb - Douglas được lựa chọn. Như vậy hàm Cobb – Douglas được lựa chọn cho mô hình SFA với cả mẫu nghiên cứu 31 NHTM Việt Nam và 130 NHTM ASEAN.

Dạng hàm Cobb – Douglas để ước lượng là:

$$\ln(\text{TOI}) = \beta_0 + \beta_1 \ln \text{EQT} + \beta_2 \ln \text{DEP} + \beta_3 \ln \text{BOR} + \beta_4 \ln \text{OPE} + V_{it} - U_{it}$$

* Dữ liệu

Dữ liệu 31 NHTM Việt Nam

Nguồn dữ liệu trong phân tích hiệu quả hoạt động của các NHTM Việt Nam được lấy từ báo cáo thường niên của 31 trong tổng số 46 NHTM Việt Nam trong giai đoạn 2013 – 2019.

Trong quá trình nghiên cứu, tác giả đã cố gắng thu thập thêm số liệu của nhiều NHTM. Tuy nhiên, dù đã hết sức cố gắng và tìm mọi cách nhưng cuối cùng chỉ thu thập được dữ liệu của 31 NHTM Việt Nam.

Bảng 3.5: Mô tả các biến NHTM Việt Nam

ĐVT: Triệu đồng

Các biến	Obs	Mean	Std.Dev	Min	Max
TOI – Thu nhập hoạt động	217	7731234	1.07e+07	449,555	5.83e+07
EQT – Vốn chủ sở hữu	217	1.56e+07	1.66e+07	1,228,606	7.93e+07
DEP – Tiền gửi	217	1.70e+08	2.38e+08	8,602,306	1.27e+09
BOR – Vốn khác	217	4.01e+07	5.38e+07	20,117	2.84e+08
OPE – Chi phí hoạt động	217	3,536,508	4,443,528	277,407	2.39e+07

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Bảng 3.6: Thống kê mô tả số liệu NHTM Việt Nam

ĐVT: Triệu đồng

		TOI	EQT	DEP	BOR	OPE
2013	Mean	4,723,099	11,680,351	99,942,367	21,624,211	2,429,296
	Max	25,610,606	53,294,196	568,691,890	97,029,946	15,152,405
	Min	449,555	3,184,117	8,602,306	20,117	277,407
	Std	6,578,108	1.25e+7	1.30e+08	2.39e+07	3,229,312
	Obs	31	31	31	31	31
2014	Mean	5,065,992	11,892,640	121,162,982	25,507,188	2,521,698
	Max	25,734,434	54,180,569	656,271,081	126,462,266	14,897,783
	Min	475,083	1,228,606	11,834,167	220,728	290,585
	Std	6,814,082	1.31e+07	1.56e+08	3.16e+07	3,276,538
	Obs	31	31	31	31	31
2015	Mean	6,008,956	13,465,089	143,974,796	28,184,379	2,929,315
	Max	30,837,132	54,933,977	763,361,419	189,934,139	16,006,100
	Min	566,580	3,217,325	13,141,759	945,771	339,842

	Std Obs	7,957,630 31	1.37e+07 31	1.88e+08 31	4.22e+07 31	3,670,333 31
2016	Mean	7,143,689	14,141,114	152,129,521	34,197,927	3,484,223
	Max	35,424,606	60,306,764	866,084,070	200,497,038	18,410,421
	Min	726,660	1,777,528	14,168,928	1,033,791	371,853
	Std	9,742,624	1.49e+07	2.08e+08	4.41e+07	4,365,606
	Obs	31	31	31	31	31
2017	Mean	9,093,449	15,418,842	198,571,746	48,942,669	4,062,239
	Max	42,991,248	63,765,283	1,007,694,065	256,541,775	19,502,732
	Min	754,926	3,218,141	14,849,499	1,060,550	402,234
	Std	1.19e+7	1.61e+07	2.64e+08	6.31e+07	4,860,496
	Obs	31	31	31	31	31
2018	Mean	1.01e+07	1.89e+07	2.21e+08	5.93e+07	4,383,932
	Max	5.28e+07	6.50e+07	1.11e+09	2.65e+08	2.36e+07
	Min	844,328	3,230,077	1.53e+07	2,259,151	449,103
	Std	1.31e+07	1.84e+07	2.95e+08	6.87e+07	5,239,890
	Obs	31	31	31	31	31
2019	Mean	1.20e+07	2.27e+07	2.52e+08	6.31e+07	4944854
	Max	5.83e+07	7.93e+07	1.27e+09	2.84e+08	2.39e+07
	Min	863644	3560114	1.63e+07	2380561	486328
	Std	1.50e+07	2.32e+07	3.33e+08	7.13e+07	5620949
	Obs	31	31	31	31	31

Nguồn: Tổng hợp từ Báo cáo thường niên của các ngân hàng

Dữ liệu 130 NHTM ASEAN

Trong quá trình nghiên cứu, tác giả đã cố gắng để thu thập số liệu nhiều ngân hàng nhất có thể. Tuy nhiên, trong quá trình thu thập số liệu gặp rất nhiều khó khăn, cuối cùng tác giả thu thập được tổng cộng được 130 NHTM của 9 quốc gia gồm: Việt Nam, Brunie, Cambodia, Indonesia, Lào, Malaysia, Philipine, Singapore, Thailand. Chi tiết 130 NHTM Việt Nam và ASEAN theo bảng 3.7 và phụ lục 02.

Bảng 3.7: Số lượng NHTM theo từng quốc gia ASEAN trong mẫu nghiên cứu

STT	Quốc gia	Số lượng ngân hàng	Số quan sát
1	VIỆT NAM	31	217
2	BRUNIE	2	14
3	CAMBODIA	12	74
4	INDONESIA	26	182
5	LÀO	10	70
6	MALAYSIA	15	105
7	PHILIPPINE	14	98
8	SINGAPORE	4	28
9	THAILAND	16	112
TỔNG		130	910

Nguồn: Thu thập và tính toán của tác giả

Nguồn dữ liệu về hệ thống NHTM Việt Nam và các nước ASEAN trong giai đoạn 2013-2019 được lấy báo cáo thường niên của các NHTM. Số liệu từ các báo cáo thường niên của NHTM Việt Nam và các nước ASEAN với đơn vị tiền tệ Đô la mỹ (USD). Những NHTM trong báo cáo thường niên không có đơn vị tính là USD thì được chuyển từ đồng bản tệ sang USD theo các cách sau: (1) Chuyển theo tỷ giá USD/đồng bản tệ được ghi trong báo cáo thường niên của NHTM đó; (2) Chuyển theo tỷ giá chéo của NHNN Việt Nam tại thời điểm báo cáo.

Bảng 3.8: Mô tả các biến NHTM ASEAN**ĐVT: Ngân USD**

Các biến	Obs	Mean	Std.Dev	Min	Max
TOI – Thu nhập hoạt động	910	728,039	1,322,953	14	7,728,915
EQT – Vốn chủ sở hữu	910	2,093,093	4,288,605	483	3.73e+07
DEP – Tiền gửi	910	1.38e+07	2.85e+07	658	2.80e+08
BOR – Vốn khác	910	2,192,233	5,438,886	0.584	5.63e+07
OPE – Chi phí hoạt động	910	347,584	604,513	400	4605356

*Nguồn: Tổng hợp của tác giả***Bảng 3.9: Thống kê mô tả số liệu NHTM ASEAN qua các năm****ĐVT: Ngân USD**

		Đầu ra	Đầu vào				
		TOI	EQT	DEP	BOR	OPE	
2013	Mean	643,167	1,796,735	1.35e+07	2,025,571	338,736	
	Max	7,185,009	2.76e+07	2.35e+08	3.88e+07	3,773,196	
	Min	16	483	1,087	2	400	
	Std	1,198,950	4,004,401	3.17e+07	5,573,223	615,138	
	Obs	130	130	130	130	130	
2014	Mean	693,369	190,5605	1.34e+07	198,9784	307,276	
	Max	7,629,859	3.19e+07	2.52e+08	4.75e+07	3,434,944	
	Min	205	2666	671	30	471	
	Std	1,320,636	4,167,092	3.04e+07	6,024,384	518,707	
	Obs	130	130	130	130	130	
2015	Mean	705,562	2,245,766	1.36e+07	1,870,721	324,342	
	Max	6,593,183	3.40e+07	2.42e+08	5.20e+07	3,704,036	
	Min	52	2,718	1139	0.584	475	
	Std	1,305,261	5,125,167	2.97e+07	5,743,611	554,012	
	Obs	130	130	130	130	130	
2016	Mean	745,665	2,182,313	1.44e+07	1,894,340	355,580	
	Max	6,379,635	3.51e+07	2.60e+08	4.45e+07	3,713,797	
	Min	14	3575	658	0.587	432	

	Std Obs	1,3595,09 130	4,641,910 130	3.12e+07 130	5,406,292 130	611,820 130
2017	Mean	815,505	2,388,719	1.59e+07	2,173,022	375,368
	Max	7,283,888	3.73e+07	2.80e+08	5.63e+07	3,897,269
	Min	143	6491	2742	3	626
	Std	1,481,215	4,993,792	3.37e+07	6,428,029	642,844
	Obs	130	130	130	130	130
2018	Mean	718,206	2,031,289	1.23e+07	2,650,375	351,176
	Max	7,197,347	1.62e+07	9.62e+07	2.25e+07	4,251,340
	Min	2215	28998	3742	125	526
	Std	1,259,271	3,354,069	1.91e+07	4,215,090	620,617
	Obs	130	130	130	130	130
2019	Mean	774,803	2,101,225	1.34e+07	2,741,816	380,609
	Max	7,728,915	1.70e+07	1.01e+08	2.43e+07	4,605,356
	Min	2902	19408	3701	123	800
	Std	1,341,733	3,456,972	2.05e+07	4,359,988	666,118
	Obs	130	130	130	130	130

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

3.2.2.2 Mô hình đánh giá các yếu tố tác động đến NLCT của NHTM

Mô hình nghiên cứu trong phần này dùng để đánh giá tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2013 – 2019. Với đặc trưng của cấu trúc dữ liệu là bị cắt cụt (Biến phụ thuộc là biến hiệu quả kỹ thuật bị giới hạn trong khoản (0; 1), do đó mô hình phù hợp được lựa chọn sử dụng ở đây là mô hình hồi quy Tobit với dữ liệu gồm 217 quan sát (31 NHTM trong 7 năm).

***Lựa chọn các biến**

Từ khoảng trống trong các nghiên cứu trước, mô hình nghiên cứu các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động của NHTM bao gồm các biến: Tốc độ tăng GDP (Edward Gardener & cộng sự, 2011), Tỷ lệ lạm phát (Edward Gardener & cộng sự, 2011; Sara G. Castellanos & cộng sự, 2016), Tổng tài sản (Edward Gardener & Cộng sự, 2011; Nguyễn Thị Cành & cộng sự, 2014; Đoàn Việt Dũng, 2015; Sara G. Castellanos & cộng sự, 2016;), Vốn chủ sở hữu (Đoàn Việt Dũng, 2015), Tỷ lệ vốn ngoại trên vốn CSH (Nguyễn Thị Cành & cộng sự 2014), Tỷ lệ dự phòng rủi ro trên tổng dư nợ (Nguyễn Thị Cành & cộng sự, 2014; Sara G. Castellanos & cộng sự, 2016), *Tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu nhập hoạt động (bổ sung từ khoảng trống của các nghiên cứu trước).*

Bảng 3.10: Lựa chọn các biến cho mô hình Tobit

Nhóm yếu tố	Các nghiên cứu trước	Nghiên cứu của tác giả	Giải thích
Kinh tế vĩ mô	Tăng trưởng GDP (Edward Gardener et al, 2011)	Tăng trưởng GDP	Tác giả kế thừa và lựa chọn vì chỉ tiêu đặc trưng phản ánh tốc độ tăng trưởng kinh tế của VN
	Tỷ lệ lạm phát (Edward Gardener et al, 2011)	Tỷ lệ Lạm phát	Chỉ tiêu đặc trưng cho môi trường kinh tế vĩ mô ở Việt Nam
	Tín dụng/GDP (Edward Gardener et al, 2011)		Hạn chế về nguồn dữ liệu
	Chỉ số cạnh tranh Boone (Sara G. Castellanos et al, 2016)		Không phù hợp với Việt Nam
	Chỉ số Herfindahl–Hirschman (Sara G. Castellanos et al, 2016)		Không phù hợp với Việt Nam
	Chỉ số giá tiêu dùng		Đã chọn chỉ tiêu lạm phát
Môi trường ngành	Các qui định về thành lập và hoạt động NH (Edward Gardener et al, 2011)		Nhóm yếu tố này đã được chọn cho phân tích định tính vì không có số liệu định lượng
	Lãi suất liên ngân hàng (Sara G. Castellanos et al, 2016)		Nhóm yếu tố này đã được chọn cho phân tích định tính vì không có số liệu định lượng
	Loại hình sở hữu (N.V Hùng, 2008; Edward Gardener et al, 2011)		Đã chọn biến đại diện là tỷ lệ vốn ngoại
Hội nhập và hợp tác QT	Tỷ lệ vốn ngoại (Nguyễn Thị Cành et al, 2014)	Tỷ lệ Vốn ngoại	Biến đặc trưng đại diện cho mức độ hội nhập của ngành ngân hàng.
Tiềm lực của ngân hàng			
Tài chính	Tổng tài sản (Edward Gardener et al, 2011; Sara G. Castellanos et al, 2016; N.V Hùng 2008; N.T Cành et al, 2014; Đ.V Dũng, 2015)	Tổng tài sản	Chỉ tiêu đặc trưng nhất phản ánh tiềm lực tài chính của các NHTM
	Vốn chủ sở hữu (Đoàn Việt Dũng, 2015)	Vốn CSH	Phản ánh sức mạnh và tiềm lực tài chính
		Tỷ lệ thu ngoài lãi	Bổ sung từ khoảng trống, chỉ tiêu thể hiện mức độ hiệu quả và hiện đại hóa hoạt động của NHTM
	DPRR/Tổng dư nợ (N.T Cành et al, 2014)	Tỷ lệ DPRR	Chỉ tiêu đặc trưng phản ánh mức độ sẵn sàng với những rủi ro trong hoạt động
	Lợi nhuận trước thuế (Edward Gardener et al, 2011)		Chỉ tiêu truyền thống, không giúp cho việc khám phá mới
	Tỷ lệ Vốn CSH/Tổng		Đã chọn chỉ tiêu vốn CSH có

	TS (Edward Gardener et al, 2011; NT Canh et al, 2014)		tình đặc trưng hơn
	Mức độ vốn hóa (Sara G. Castellanos et al, 2016)		Không phù hợp với Việt Nam hiện tại, vì số lượng NHTM Niêm yết hiện rất ít
	NIM (Sara G. Castellanos et al, 2016)		Không thu thập được số liệu nên nghiên cứu không chọn chỉ tiêu này
	ROA (Sara G. Castellanos et al, 2016)		Chỉ tiêu truyền thống, không giúp cho việc khám phá mới
	Chi ngoài lãi trên trong tài sản (Sara G. Castellanos et al, 2016)		Chỉ tiêu này không đặc trưng của hoạt động NHTM và không thu thập được số liệu
	Thu ngoài lãi trên trong tài sản (Sara G. Castellanos et al, 2016)		Đã chọn chỉ tiêu thu ngoài lãi trên tổng thu nhập có tính đặc trưng hơn
	Nợ quá hạn trên tổng dư nợ (Sara G. Castellanos et al, 2016; NV Hùng, 2008)		Đã chọn chỉ tiêu dự phòng rủi ro
	Thị phần Tổng TS (Sara G. Castellanos et al, 2016; NV Hùng, 2008)		Đã chọn chỉ tiêu Tổng tài sản. Thị phần TTS của NHTM và không thu thập được số liệu
	Tiền gửi/Cho vay (N.V Hùng, 2008)		Chỉ tiêu này phản ánh tính thanh khoản, đã phân tích định tính.
	Cho vay/Tổng TS (N.V Hùng, 2008; N.T Cành et al, 2014)		Chỉ tiêu này phản ánh tính thanh khoản, đã phân tích định tính.
	Tổng chi phí/Tổng tài sản (N.T Cành et al, 2014)		Chỉ tiêu phản ánh năng suất, đã phân tích định tính
	Thị phần tín dụng (Đ.V Dũng, 2015)		Chỉ tiêu truyền thống, không giúp cho việc khám phá mới. Nguồn dữ liệu không thu thập được
Nhân lực			Chỉ tiêu không thu thập được số liệu
Công nghệ			

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Các biến trong mô hình:

SIZE – Tổng Tài sản của ngân hàng. Số liệu lấy từ mục *Tổng tài sản* trong bảng cân đối kế toán của NHTM.

EQT - Vốn chủ sở hữu. Số liệu lấy từ phần vốn chủ sở hữu của NHTM gồm: Vốn của TCTD (Vốn điều lệ, cổ phiếu quỹ), Quỹ của TCTD và Lợi nhuận chưa phân phối trong bảng cân đối kế toán của NHTM.

DPRR - Tỷ lệ dự phòng rủi ro trên tổng dư nợ. Số liệu được lấy từ mục *Cho vay khách hàng* và *Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng* trong bảng cân đối kế toán của NHTM.

TNL - Tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu nhập. Tổng thu nhập được lấy trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHTM gồm: Thu nhập lãi thuần; Lãi/lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ; Lãi/lỗ thuần từ kinh doanh ngoại tệ; Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán; Lãi/lỗ thuần từ hoạt động khác. Thu ngoài lãi = Tổng thu nhập – Thu nhập lãi thuần.

VNN - Tỷ lệ vốn ngoại trên tổng nguồn vốn CSH. Là tỷ lệ vốn chủ sở hữu của NHTM do các tổ chức và cá nhân nước ngoài nắm giữ, số liệu này thể hiện trong bảng thuyết minh báo cáo tài chính của NHTM.

GDP – Tốc độ tăng GDP/năm. Là tỷ lệ tăng GDP hàng năm của Việt Nam qua các năm trong kỳ nghiên cứu, số liệu này lấy từ trang web của Tổng cục thống kê.

LPH - Tỷ lệ lạm phát hàng năm. Là tỷ lệ lạm phát hàng năm của Việt Nam qua các năm trong kỳ nghiên cứu, số liệu này lấy từ trang web của Tổng cục thống kê.

Bảng 3.11: Tóm tắt các biến trong mô hình Tobit

Ký hiệu	Giải thích	Đo lường	Nguồn số liệu	Kỳ vọng dấu (+/-)
TE	Chỉ số năng lực cạnh tranh của các NHTM	Mức độ hiệu quả kỹ thuật của các NHTM bằng phương pháp đo lường năng suất	Kết quả trong mô hình DEA	
SIZE	Tổng tài sản	Tổng tài sản của NHTM	Bảng cân đối kế toán của NHTM – Phần tổng tài sản	+
EQT	Vốn chủ sở hữu	Vốn chủ sở hữu của NHTM gồm: Vốn của TCTD (Vốn điều lệ, cổ phiếu quỹ), Quỹ của TCTD và Lợi nhuận chưa	Bảng cân đối kế toán của NHTM – Phần vốn chủ sở hữu	+

		phân phối		
DPRR	Dự phòng rủi ro/Tổng dư nợ	Mức độ lập dự phòng cho các khoản vay tại NHTM	Bảng cân đối kế toán của NHTM - mục Cho vay khách hàng và Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	+
TNL	Tỷ lệ thu ngoài lãi/Tổng thu nhập	Tổng thu nhập = Thu nhập lãi thuần; Lãi/lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ; Lãi/lỗ thuần từ kinh doanh ngoại tệ; Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán; Lãi/lỗ thuần từ hoạt động khác. Thu ngoài lãi = Tổng thu nhập – Thu nhập lãi thuần.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHTM	
VNN	Tỷ lệ vốn ngoại/Vốn chủ sở hữu	Là tỷ lệ vốn chủ sở hữu của NHTM do các tổ chức và cá nhân nước ngoài nắm giữ	Bảng cân đối kế toán và thuyết minh báo cáo tài chính của NHTM	+
GDP	Tốc độ tăng/giảm GDP hàng năm	Là tỷ lệ tăng GDP hàng năm của Việt Nam qua các năm trong kỳ nghiên cứu	Trang web của tổng cục thống kê	+/-
LPH	Tỷ lệ lạm phát hàng năm	Là tỷ lệ lạm phát hàng năm của Việt Nam qua các năm trong kỳ nghiên cứu	Trang web của tổng cục thống kê	-

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Bảng 3.12: Mô tả số liệu các biến - Mô hình Tobit

ĐVT: Triệu VNĐ

Các biến	Obs	Mean	Std.Dev	Min	Max
TE – Hiệu quả hoạt động	217	0.7709	0.1788	0.4120	1.000
SIZE – Tổng tài sản	217	2.35e+08	3.08e+08	1.47e+07	1.45e+09
EQT – Vốn chủ sở hữu	217	1.56e+07	1.66e+07	1228606	7.93e+07
DPRR – Tỷ lệ dự phòng	217	0.0247	0.0762	0.0039	0.5900
TNL – Tỷ lệ thu ngoài lãi	217	0.1858	0.1263	0.2594	0.6570
VNN – Tỷ lệ vốn ngoại	217	0.1747	0.2558	0.0000	1.0000
GDP – Tốc độ tăng GDP	217	0.0645	0.0056	0.0542	0.0708
LPH – Tỷ lệ lạm phát	217	0.0330	0.0167	0.0060	0.0604

Bảng 3.13: Thống kê mô tả số liệu mô hình Tobit

		TE	SIZE	EQT	DPRR	TNL	VNN	GDP	LPH
2013	<i>Mean</i>	0.7650	143,690.78	11,680.31	0.0294	0.1881	0.1599	0.0542	0.0604
	<i>Max</i>	1.0000	697,036.79	53,294.20	0.4520	0.6570	1.0000	0.0542	0.0604
	<i>Min</i>	0.4580	14,684.74	3,184.12	0.0039	-0.0616	0.0000	0.0542	0.0604
	<i>Std</i>	0,2011	1.79e+08	1.25e+08	0.0787	0.1565	0.2603	0.0000	0.0000
	<i>Obs</i>	31	31	31	31	31	31	31	31
2014	<i>Mean</i>	0.7800	166e+08	11,892.64	0.0265	0.1736	0.1606	0.0598	0.0184
	<i>Max</i>	1.0000	763,589.80	54,180.57	0.4370	0.3570	1.0000	0.0598	0.0184
	<i>Min</i>	0.4530	15,823.34	1,228.61	0.0044	-0.0250	0.0000	0.0598	0.0184
	<i>Std</i>	0,1794	2.05e+08	1.31e+07	0.0764	0.1071	0.2602	0.0000	0.0000
	<i>Obs</i>	31	31	31	31	31	31	31	31
2015	<i>Mean</i>	0.7910	194,241.88	13,465.09	0.0308	0.1126	0.1687	0.0668	0.0060
	<i>Max</i>	1.0000	874,807.33	54,933.98	0.5900	0.3098	1.0000	0.0668	0.0060
	<i>Min</i>	0.4590	17,784.75	3,217.33	0.0042	-0.2594	0.0000	0.0668	0.0060
	<i>Std</i>	0,1687	2.49e+08	1.37e+07	0.1039	0.1160	0.2608	0.0000	0.0000
	<i>Obs</i>	31	31	31	31	31	31	31	31
2016	<i>Mean</i>	0.7590	229,098.95	14,141.11	0.0302	0.1507	0.1678	0.0621	0.0474
	<i>Max</i>	1.0000	1,002,463.24	60,306.76	0.5820	0.3944	1.0000	0.0621	0.0474
	<i>Min</i>	0.4500	19,047.89	1,777.53	0.0070	-0.0023	0.0000	0.0621	0.0474
	<i>Std</i>	0.1707	2.91e+08	1.49e+07	0.1025	0.0877	0.2615	0.0000	0.0000
	<i>Obs</i>	31	31	31	31	31	31	31	31
2017	<i>Mean</i>	0.7147	273,364.31	16,418.84	0.0279	0.1910	0.1762	0.0681	0.0353
	<i>Max</i>	1.0000	1,172,803.09	63,765.28	0.4940	0.5698	1.0000	0.0681	0.0353
	<i>Min</i>	0.4120	21,319.36	3,218.14	0.0082	-0.1572	0.0000	0.0681	0.0353
	<i>Std</i>	0,1868	3.47e+08	1.62e+07	0.0865	0.1377	0.2603	0.0000	0.0000
	<i>Obs</i>	31	31	31	31	31	31	31	31
2018	<i>Mean</i>	0.7798	2.99e+08	1.89e+07	0.0163	0.2377	0.1921	0.0708	0.0354
	<i>Max</i>	1.0000	1.28e+09	6.50e+07	0.1500	0.5310	1.0000	0.0708	0.0354
	<i>Min</i>	0.4850	2.10e+07	3,230,077	0.0080	0.0000	0.0000	0.0708	0.0354
	<i>Std</i>	0.1736	3.72e+08	1.84e+07	0.0250	0.1175	0.2558	0.0000	0.0000
	<i>Obs</i>	31	31	31	31	31	31	31	31
2019	<i>Mean</i>	0.8055	3.38e+08	2.27e+07	0.0121	0.2470	0.1976	0.0700	0.0280
	<i>Max</i>	1.0000	1.45e+09	7.93e+07	0.0196	0.4410	1.0000	0.0700	0.0280
	<i>Min</i>	0.4730	2.34e+07	3560114	0.0080	0.0360	0.0000	0.0700	0.0280
	<i>Std</i>	0.1708	4.16e+08	2.32e+07	0.0028	0.1071	0.2542	0.0000	0.0000
	<i>Obs</i>	31	31	31	31	31	31	31	31

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Tóm tắt chương 3

Trong chương này, tác giả đã trình bày các phương pháp và xây dựng khung phân tích định tính và mô hình nghiên cứu định lượng để thực hiện 2 mục tiêu là:

(i) Đánh giá năng lực cạnh tranh và các yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam

(ii) Đánh giá so sánh năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt nam và các ngân hàng thương mại của các quốc gia trong cộng đồng kinh tế ASEAN

Để thực hiện 2 mục tiêu trên, trong chương này đã trình bày 2 phương pháp định tính: Mô hình Camles, mô hình 5 áp lực cạnh tranh và 3 phương pháp định lượng là: phương pháp DEA, SFA và hồi quy Tobit và xây dựng các Khung phân tích định tính và mô hình nghiên cứu gồm:

(1) Khung phân tích định tính theo mô hình Camels

(2) Khung phân tích theo mô hình năm áp lực cạnh tranh của M.Porter

(3) Mô hình đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM bằng 2 phương pháp DEA và SFA

(4) Mô hình đánh giá tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam thông qua hồi quy Tobit.

Kết quả nghiên cứu trong chương này là cơ sở cho việc đánh giá thực trạng năng lực cạnh tranh của của NHTM Việt Nam được trình bày trong chương 4 và đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN được trình bày trong chương 5 của luận án.

CHƯƠNG 4

THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

4.1 Tổng quan hệ thống NHTM Việt nam

Ngân hàng Quốc gia Việt Nam chính thức được thành lập ngày 06/05/1951 theo sắc lệnh 15 của chủ tịch Hồ Chí Minh. Hơn sáu thập kỷ qua, hệ thống ngân hàng Việt Nam đã không ngừng phát triển và có những đóng góp quan trọng vào sự nghiệp xây dựng và phát triển đất nước.

Trước năm 1988 hệ thống ngân hàng Việt Nam là hệ thống ngân hàng một cấp, chỉ có ngân hàng nhà nước trung ương và hệ thống chi nhánh tại các địa phương theo địa giới hành chính, ngân hàng nhà nước vừa thực hiện chức năng quản lý nhà nước vừa thực hiện chức năng kinh doanh của ngân hàng thương mại.

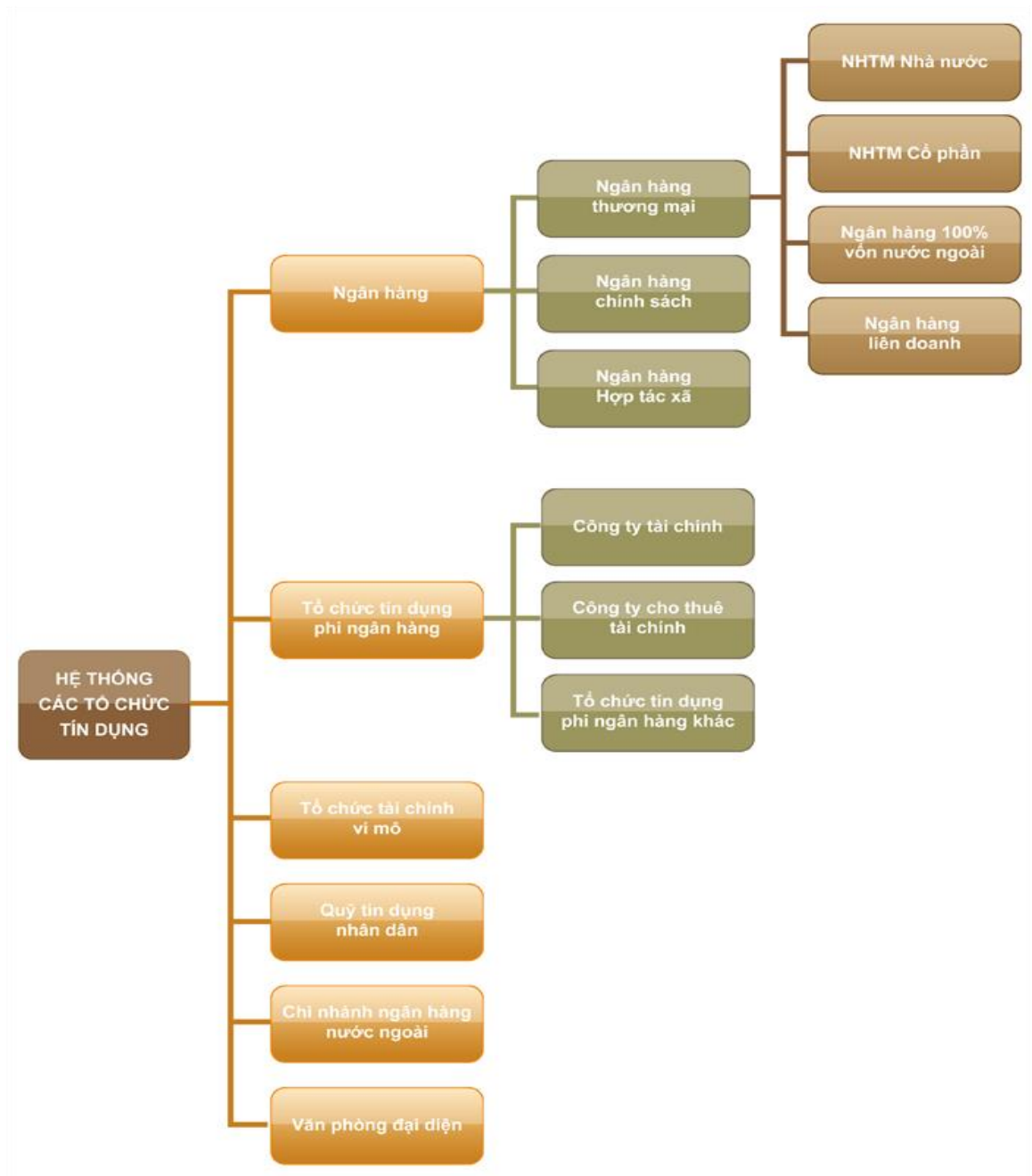
Ngày 26/3/1988 Hội đồng Bộ trưởng đã ban hành Nghị định 53/HĐBT với định hướng cơ bản là “ chuyển hẳn hệ thống ngân hàng sang hoạt động kinh doanh”. Tổ chức, bộ máy của Ngân hàng Nhà nước được kiện toàn, sắp xếp lại để thực hiện chức năng quản lý nhà nước về tiền tệ tín dụng, đồng thời làm chức năng ngân hàng của các ngân hàng; các ngân hàng chuyên doanh thực hiện nhiệm vụ kinh doanh tín dụng và dịch vụ ngân hàng. Theo đó, bốn ngân hàng chuyên doanh được thành lập trên cơ sở chuyển và tách ra từ Ngân hàng Nhà nước, gồm: Ngân hàng Công thương Việt Nam, Ngân hàng Phát triển nông nghiệp, Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

Tháng 5/1990, Hội đồng Nhà nước thông qua hai Pháp lệnh Ngân hàng. Hệ thống ngân hàng bắt đầu quá trình chuyển đổi mạnh mẽ, hệ thống ngân hàng được phân định chức năng rõ ràng. Ngân hàng nhà nước thực hiện chức năng của Ngân hàng trung ương quản lý nhà nước về hoạt động ngân hàng, các ngân hàng trung gian gồm các ngân hàng thương mại thực hiện chức năng kinh doanh và các loại hình ngân hàng khác như ngân hàng đầu tư, ngân hàng chính sách... Với hai pháp lệnh ngân hàng được ban hành, nhà nước đã xóa bỏ được tính độc quyền nhà nước trong hoạt động ngân hàng bằng cách cho thành lập các ngân hàng thương mại

dưới các hình thức ngân hàng thương mại cổ phần tư nhân, ngân hàng liên doanh, chi nhánh ngân hàng nước ngoài... đã tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư trong và ngoài nước vào lĩnh vực ngân hàng, giúp cho hệ thống ngân hàng Việt Nam đa dạng và phát triển về vốn, quy mô, công nghệ...thúc đẩy quá trình cạnh tranh và phát triển của hệ thống ngân hàng.

Năm 1997, Quốc hội thông qua Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Luật Các tổ chức tín dụng, tạo nền tảng pháp lý căn bản hơn. Hệ thống các tổ chức tín dụng được chấn chỉnh, củng cố, từng bước xử lý nợ tồn đọng và nâng cao năng lực tài chính. Công nghệ ngân hàng có bước phát triển mạnh mẽ, hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng do Ngân hàng Thế giới tài trợ được vận hành chính thức từ tháng 5/2002, tạo tiền đề quan trọng cho quá trình đổi mới và hiện đại hóa hệ thống ngân hàng; các dịch vụ ngân hàng điện tử xuất hiện (E-Banking, Internet banking...).. Sau khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên WTO vào cuối năm 2006, hoạt động ngân hàng tiếp tục có nhiều đổi mới về điều hành, thể chế, cơ chế nghiệp vụ, công nghệ...

Đến tháng cuối năm 2019 cơ cấu hệ thống các tổ chức tín dụng tại Việt Nam bao gồm: Ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng, tổ chức tài chính vi mô, quỹ tín dụng nhân dân, văn phòng đại diện và chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Hệ thống ngân hàng tại Việt Nam gồm có: ngân hàng hợp tác xã, ngân hàng chính sách xã hội và các ngân hàng thương mại. Các ngân hàng thương mại gồm có: 7 ngân hàng thương mại nhà nước là Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, Ngân hàng TNHH MTV dầu khí toàn cầu, Ngân hàng TNHH MTV Đại Dương và Ngân hàng TNHH MTV Xây Dựng và 3 NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối gồm BIDV, Vietcombank, Vietinbank; 9 ngân hàng nước ngoài, 2 ngân hàng liên doanh và 28 ngân hàng thương mại cổ phần. Cho đến nay hệ thống các NHTM đã có mạng lưới bao phủ đến tất cả các tỉnh, thành phố trong cả nước, đặc biệt có NHTM đã xây dựng hệ thống các chi nhánh bao phủ đến tận huyện, thậm chí là tới các xã, liên xã; mạng lưới của hệ thống NHTM trải rộng khắp đến các vùng, miền của đất nước, qua đó ngày càng đáp ứng nhu cầu sử dụng sản phẩm dịch vụ ngân hàng của các tổ chức, cá nhân ở trong và ngoài nước.

Hình 4.1: Hệ thống các tổ chức tín dụng Việt Nam

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước

Theo báo cáo thường niên của Ngân hàng nhà nước, đến nay hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam có tổng cộng 46 ngân hàng, trong đó 7 NHTM nhà nước, 28 NHTM cổ phần, 9 NHTM 100% vốn nước ngoài và 2 NHTM liên doanh. Qua các năm số lượng ngân hàng thương mại có sự thay đổi đáng kể do quá trình

tái cơ cấu hệ thống của chính phủ, từ 47 ngân hàng thương mại đầu năm 2013, đến cuối năm 2015 còn 43 NHTM, sự sụt giảm này là do NHNN cơ cấu lại các NHTM yếu kém, số lượng NHTM cổ phần giảm từ 36 ngân hàng trong năm 2013 còn 31 ngân hàng từ năm 2015. Số lượng NHTM liên doanh giảm từ 4 ngân hàng trong năm 2013 giảm còn 2 ngân hàng đến năm 2016, trong khi đó NHTM 100% vốn nước ngoài tăng từ 4 NHTM trong năm 2014 và 2014 lên 9 NHTM trong năm 2017 trong năm 2016 có thêm 3 và năm 2017 có thêm 1 NHTM 100% vốn nước ngoài, nâng tổng số các NHTM tại Việt nam lên 46 NHTM. Số ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước sở hữu 100% vốn tăng từ một ngân hàng năm 2012 (Agribank) lên 4 sau khi NHNN đứng ra mua lại GP Bank, VNCB và Ocean Bank với giá 0 đồng như một hình thức xử lý bất buộc. Ngoài ra còn có 16 công ty tài chính và 10 công ty cho thuê tài chính đang hoạt động tại Việt Nam.

Bảng 4.1: Số lượng các tổ chức tín dụng đang hoạt động tại Việt Nam

STT	Loại hình TCTD	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	NHTM Nhà nước	2	2	4	4	4	7	7
2	NHTM cổ phần	36	36	31	31	31	28	28
3	NH Liên doanh	4	4	3	2	2	2	2
4	NH 100% vốn nước ngoài	5	5	5	8	9	9	9
5	Công ty tài chính	10	10	10	11	13	16	16
6	Công ty cho thuê tài chính	9	9	9	9	10	10	10
7	Tổ chức tài chính vi mô	2	3	3	4	4	4	4
8	Chi nhánh NH nước ngoài	42	43	46	47	48	49	49
Tổng		111	112	111	116	121	125	125

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước

4.2 Đánh giá NLCT của NHTM Việt Nam theo Camels

Trong phần này của luận án, tác giả đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam theo mô hình Camels với năm tiêu chí đánh giá là: (1) Mức độ an toàn vốn; (2) Chất lượng tài sản; (3) Năng lực quản lý; (4) Khả năng sinh lời và (5) Khả năng thanh khoản (Theo khung phân tích được trình bày trong mục 3.2.1.1).

4.2.1 Mức độ an toàn vốn

Mức độ an toàn vốn của các ngân hàng thương mại thể hiện qua nguồn vốn điều lệ, vốn tự có, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR), tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn. Theo qui định của ngân hàng nhà nước thì vốn điều lệ tối thiểu hiện nay của NHTM hoạt động tại Việt Nam là 3.000 tỷ đồng, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo Basel 2 là 9%, tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn là 60%.

Nguồn vốn

Đến cuối năm 2019 tổng vốn điều lệ toàn hệ thống đạt 561 nghìn tỷ đồng tăng 6.24% so với cuối năm 2019 và tăng 32.3% so với cuối năm 2013. Trong đó, nhóm các NHTM cổ phần có tổng vốn điều lệ lớn nhất, cụ thể cuối năm 2019 tổng vốn điều lệ của các NHTM cổ phần là 285 nghìn tỷ đồng, tăng 6.5% so với năm 2018 và tăng 49.2% so với năm 2014.

Bảng 4.2: Tổng vốn điều lệ của các NHTM Việt Nam

ĐVT: Nghìn tỷ đồng

STT	Loại hình NHTM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	NHTM Nhà nước	N/A	134	137	147	148	161	155
2	NHTM cổ phần	N/A	191	194	201	215	267	285
3	NH Liên doanh, NN	N/A	87	94	104	110	113	121
Tổng		424	436	460	488	512	541	561

Nguồn: Báo cáo thường niên NHNN 2013 - 2019

Bảng 4.3: Tỷ lệ tăng/giảm vốn điều lệ của các NHTM Việt Nam (%)

STT	Loại hình NHTM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
		±%	±%	±%	±%	±%	±%	±%
1	NHTM Nhà nước	N/A	4,8	2,1	6,9	0,8	2,1	4,9
2	NHTM cổ phần	N/A	1,1	7,1	3,5	6,9	24,4	6,5
3	NH Liên doanh, NN	N/A	6,3	8,5	10,8	5,3	3,5	6,4
Tổng		8.1	3.3	5.7	6.1	4.9	12.5	6.24

Nguồn: Báo cáo thường niên NHNN 2013 - 2019

Nhóm các NHTM nhà nước có tổng vốn điều lệ là 155 nghìn tỷ đồng, tăng 04.9% so với năm 2016 và tăng 15.7% so với năm 2014, mức tăng này không cao do việc mua lại ba NHTM yếu kém có vốn điều lệ âm dẫn đến số lượng ngân hàng tăng lên nhưng tỷ lệ tăng vốn điều lệ thấp. Nhóm các NHTM liên doanh và 100% vốn nước ngoài có sự chuyển biến rất rõ, trong khi số lượng các NHTM liên doanh giảm xuống 2 ngân hàng thì ngược lại số lượng các NHTM 100% vốn nước ngoài tăng lên 3 ngân hàng từ năm 2017, tổng vốn điều lệ của 11 NHTM liên doanh và 100% vốn nước ngoài đến cuối năm 2019 là 121 nghìn tỷ đồng, tăng 6.4% so với năm 2018 và tăng 39% so với cuối năm 2014, đây là nhóm ngân hàng thương mại có mức độ tăng vốn điều lệ cao nhất của hệ thống trong giai đoạn 2013 – 2019.

Đến cuối năm 2019, tổng vốn tự có toàn hệ thống đạt 912 nghìn tỷ đồng, tăng 106 nghìn tỷ tương ứng với tỷ lệ tăng 13.1% so với năm 2019, tăng 445 nghìn tỷ và 95.3% so với cuối năm 2013. Trong đó tổng vốn tự có của nhóm các NHTM cổ phần đến cuối năm 2019 đạt 369 nghìn tỷ đồng, chiếm 40.4% tổng vốn tự có toàn hệ thống, tăng 31 nghìn tỷ đồng tương ứng với 9% so với năm 2018, còn so với năm 2014 thì nhóm các ngân hàng này tăng 166 nghìn tỷ đồng và 81.8%. Các ngân hàng thương mại nhà nước gồm có 7 NHTM (trong đó có 3 NHTM được mua lại 0 đồng) nhưng có vốn tự có lớn, đến cuối năm 2019 tổng vốn tự có của 7 NHTM nhà nước là 329 nghìn tỷ đồng, tăng 18.2% so với năm 2018 và tăng 93.5% so với cuối năm 2014. Trong khi đó nhóm các NHTM liên doanh và NHTM 100% vốn nước ngoài có tổng vốn tự có đến cuối năm 2019 là 183 nghìn tỷ đồng, tăng 12.2% so với năm 2018 và tăng 72.6% so với năm 2014.

Bảng 4.4: Tổng vốn tự có của các NHTM Việt Nam ĐVT: Nghìn tỷ đồng

STT	Loại hình NHTM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	NHTM Nhà nước	N/A	170	203	229	255	269	329
2	NHTM cổ phần	N/A	203	236	254	291	338	369
3	NH Liên doanh, NN	N/A	106	117	131	142	163	183
Tổng		467	497	578	640	714	806	912

Nguồn: Báo cáo thường niên NHNN 2013 - 2019

Bảng 4.5: Tỷ lệ tăng/giảm vốn tự có của các NHTM Việt Nam (%)

STT	Loại hình NHTM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
		±%	±%	±%	±%	±%	±%	±%
1	NHTM Nhà nước	N/A	1,9	19,8	12,9	11	5,5	18,2
2	NHTM cổ phần	N/A	5,7	16,3	7,5	14,4	16,4	9
3	NH Liên doanh, NN	N/A	5,8	10,5	11,8	8,3	14,8	12,2
Tổng		9.6	4.4	16.4	10.7	11.6	12.9	13.1

Nguồn: Báo cáo thường niên NHNN 2013 - 2019

Hệ số an toàn vốn tối thiểu (CAR)

Trong giai đoạn 2013 – 2019, ngành ngân hàng tiến hành triển khai thực hiện Basel II, và đã ban hành thông tư 41/2016-TT/NHNN ngày 30 tháng 12 năm 2016, theo đó các NHTM phải thực hiện theo tiêu chuẩn Basel II từ ngày 01/01/2019, trong đó các NHTM phải duy trì hệ số an toàn vốn tối thiểu (CAR) là 8% (Cách tính khác với hiện nay). Tuy nhiên, trong giai đoạn 2013 -2019 các NHTM phải duy trì hệ số an toàn theo thông tư 36/2014/TT-NHNN với hệ số an toàn vốn tối thiểu là 9%.

Qua các năm, hệ thống ngân hàng đều duy trì tỷ lệ này trên 9%, cụ thể đến cuối năm 2019 hệ số CAR bình quân toàn hệ thống là 11.95%, năm 2018 đạt 12.1%, tương tự năm 2017 đạt 16.7% và năm 2016 đạt 18.3%, năm 2015, 2014, 2013 lần lượt là 18.65, 17.42 và 13.25. Số liệu trong bảng 4.6 cho thấy, nhóm các NHTM nhà nước có hệ số CAR nhỏ nhất và nhóm các ngân hàng liên doanh và nước ngoài có hệ số CAR cao nhất, cụ thể năm 2019 hệ số CAR của các NHTM nhà nước là 10.2% trong khi đó các NHTM liên doanh và nước ngoài là 24.1% gấp 2.36 lần, lần lượt trong năm 2018 gấp 2.73 lần, năm 2017 gấp 3.06 lần và năm 2016 gấp 3.35 lần.

Bảng 4.6: Hệ số CAR của các NHTM Việt Nam

DVT: %

STT	Loại hình NHTM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	NHTM Nhà nước	N/A	9.40	9.42	9.92	9.52	9.5	10.2
2	NHTM cổ phần	N/A	12.07	12.74	11.8	11.47	11.2	10.5
3	NH LD, NN	N/A	30.78	33.80	33.2	29.11	25.9	24.1
Tổng		13.25	17.42	18.65	18.31	16.7	12.1	11.95

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo thường niên Ngân hàng nhà nước

Tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn

Theo thông tư 36/2014/TT-NHNN ngày 20 tháng 11 năm 2014, các NHTM được dùng tối đa 60% vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn, theo đó qua các năm các hệ thống vẫn đảm bảo hệ số này. Số liệu từ bảng 4.7 cho thấy, năm 2019 tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn bình quân toàn hệ thống là 27%, tỷ lệ này qua các năm là 28.4% năm 2018, 30.65% năm 2017, 34.51% năm 2016. Tỷ lệ này trong nhóm các NHTM nhà nước và nhóm các NHTM cổ phần qua các năm dao động từ 21.35% đến 39%.

Đáng chú ý là nhóm các NHTM liên doanh và nước ngoài hệ số này âm, điều này có nghĩa là trong giai đoạn này nhóm các NHTM này không dùng vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn hoặc ngược lại họ dùng vốn trung dài hạn cho vay ngắn hạn.

Bảng 4.7: Tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn của NHTM (%)

STT	Loại hình NHTM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	NHTM Nhà nước	N/A	25.01	33.36	37.32	33.44	30.7	29.6
2	NHTM cổ phần	N/A	21.35	36.90	39.93	34.47	32.7	31
3	NH Liên doanh, NN	N/A	-4.45	-	-	-6.31	-5.2	-
Toàn hệ thống		N/A	20.15	31.00	34.51	30.65	28.4	27

Nguồn: Ngân hàng nhà nước

4.2.2 Chất lượng tài sản

Chất lượng tài sản là chỉ tiêu tổng hợp nói lên khả năng thanh toán, khả năng sinh lời và triển vọng bền vững của một ngân hàng.... Phần lớn rủi ro trong hoạt động ngân hàng đều tập trung ở phía tài sản của nó, nên cùng với việc đảm bảo an toàn vốn thì vấn đề nâng cao chất lượng tài sản có là yếu tố quan trọng đảm bảo cho ngân hàng hoạt động an toàn. Chất lượng tài sản của ngân hàng thể hiện qua các chỉ tiêu: Tổng tài sản, tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu trên tổng dư nợ.

Tổng tài sản

Tổng tài sản toàn hệ thống đạt 12,579 nghìn tỷ đồng trong năm 2019, tăng 13.7% so với cuối năm 2018 và tăng 118.5% so với cuối năm 2013. Trong đó nhóm các NHTM nhà nước có số lượng ngân hàng ít nhất nhưng có tổng tài sản lớn nhất và có tốc độ tăng nhanh nhất, đến cuối năm 2019 tổng tài sản của các

NHTM nhà nước là 5,440 nghìn tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 43.2% toàn hệ thống, tăng 11.9% so với năm 2018, tăng 89.2 % so với năm 2014.

Các NHTM cổ phần đến 31/12/2019 có tổng tài sản là 5,213 nghìn tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 41.4% toàn hệ thống, tăng 14.4% so với năm 2018 và tăng 87.5% so với năm 2014. Trong khi đó, mặc dù có số lượng ngân hàng tăng nhưng tổng tài sản của nhóm các NHTM liên doanh và NHTM 100% vốn nước ngoài có tỷ lệ tăng thấp nhất toàn hệ thống trong 5 năm, cụ thể đến cuối năm 2019 tổng tài sản của nhóm NHTM liên doanh và 100% vốn ngoại là 1,346 nghìn tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 10.7% toàn hệ thống, tăng 18.4% so với năm 2018, tăng 17.7% so với năm 2014 (năm 2013 không có số liệu này).

Bảng 4.8: Tổng tài sản của các NHTM Việt Nam

ĐVT: Nghìn tỷ đồng

STT	Loại hình NHTM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	NHTM Nhà nước	N/A	2.876	3.304	3.862	4.570	5.059	5.440
2	NHTM cổ phần	N/A	2.781	2.928	3.423	4.028	4.555	5.213
3	NH Liên doanh, NN	N/A	702	756	828	954	1.137	1.346
Tổng		5.756	6.515	7.319	8.504	10.002	11.064	12.579

Nguồn: Báo cáo thường niên NHNN 2013 - 2019

Bảng 4.9: Tỷ lệ tăng/giảm Tổng tài sản của các NHTM Việt Nam (%)

STT	Loại hình NHTM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
		±%	±%	±%	±%	±%	±%	±%
1	NHTM Nhà nước	N/A	14,8	16,6	16.9	18.3	6.6	11.9
2	NHTM cổ phần	N/A	13,1	8,9	16.9	17.7	13.1	14.4
3	NH Liên doanh, NN	N/A	-0,4	7,6	9.6	15.2	19.1	18.4
Tổng		13.2	12.2	12.4	16.2	17.6	10.6	13.7

Nguồn: Báo cáo thường niên NHNN 2013 - 2019

Chất lượng tài sản

Tiêu chí chất lượng tài sản trong đánh giá, xếp loại ngân hàng được quy định tại Điều 8 Thông tư 52/2018/TT-NHNN quy định về xếp hạng tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành, (có hiệu lực 01/04/2019), theo đó tiêu chí chất lượng tài sản của tổ chức

tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài được đánh giá, cho điểm theo các nhóm chỉ tiêu định tính và định lượng. Trong đó nhóm các chỉ tiêu định tính gồm các tiêu chí về sự tuân thủ của các NHTM trong hoạt động cấp tín dụng, trong khi các chỉ tiêu định lượng chủ yếu là các chỉ số đo lường chất lượng nợ cho vay. Trong phần này tác giả đánh giá dựa vào hai chỉ tiêu định lượng quan trọng là tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu của các NHTM Việt Nam.

Bảng 4.10: Tỷ lệ nợ quá hạn của các NHTM Việt Nam (%)

Năm	2013 - 2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mean	4.17	6.83	4.57	3.85	3.77	3.46	3.42	3.30
Min	0.53	1.67	0.53	1.50	0.79	0.63	0.61	0.75
Max	16.45	16.45	14.13	9.53	13.14	11.59	11.97	15.20
Số quan sát	173	23	24	23	23	24	28	28

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo thường niên của các NHTM

Số liệu từ bảng 4.10 cho thấy tỷ lệ nợ quá hạn bình quân năm năm của các NHTM Việt nam là 4.17%, tỷ lệ cao nhất là 16.45% và nhỏ nhất 0.53%. Những NHTM có tỷ lệ nợ quá hạn cao nằm trong nhóm tái cơ cấu theo quy định của NHNN, các NHTM có tỷ lệ nợ quá hạn thấp nằm trong nhóm những NHTM liên doanh và 100% vốn nước ngoài. Trong giai đoạn này tỷ lệ nợ quá hạn của các NHTM có xu thế giảm dần từ 6.83% năm 2013 giảm xuống 4.57% năm 2014 và 3.85% năm 2015, sau đó giảm về 3.77% và 3.46% trong năm 2016 và 2017, đến năm 2018 và 2019 còn 3.42 và 3.30.

Bảng 4.11: Tỷ lệ nợ xấu của các NHTM Việt Nam (%)

Năm	2013 - 2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mean	2.05	2.78	2.27	2.04	1.92	1.88	1.75	1.71
Min	0.34	1.00	0.49	0.34	0.68	0.45	0.42	0.49
Max	6.91	5.90	5.72	5.80	6.91	4.80	3.98	5.22
Số quan sát	196	27	29	28	28	28	28	28

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo thường niên của các NHTM

Nợ xấu của các NHTM Việt Nam trong giai đoạn nghiên cứu bình quân là 2.05%, tỷ lệ nợ xấu cao nhất là 6.91%. Tỷ lệ nợ xấu giảm dần qua các năm từ 2.78% năm 2013 giảm xuống còn 2.27% trong năm 2014 và 2.04% năm 2015 sau đó giảm xuống còn 1.92% và 1.88% vào các năm 2016 và 2017 và giảm còn 1.75 và 1.71 năm 2018, 2019. Theo quy định về an toàn trong hoạt động cho vay thì các NHTM phải đảm bảo tỷ lệ nợ xấu dưới 3%, số liệu từ bảng 4.11 cho thấy tỷ lệ nợ xấu trung bình của hệ thống qua các năm đều dưới 3% tuy vẫn còn 1 số NHTM chưa đạt tỷ lệ này nhưng không nhiều, phần lớn các NHTM có tỷ lệ nợ xấu từ 3% trở lên nằm trong diện tái cơ cấu theo chỉ thị của Chính phủ và NHNN.

4.2.3 Năng lực quản lý

Năng lực quản lý ngân hàng là tạo ra hệ thống các hoạt động thống nhất nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh ở mỗi thời kỳ đã xác định, trên cơ sở giảm thiểu các chi phí về nguồn lực, quản trị rủi ro, tăng thu nhập nhằm nâng cao năng suất và hiệu quả hoạt động cho ngân hàng. Các chỉ tiêu để đo lường năng lực quản lý của NHTM gồm: (1) Tổng chi phí hoạt động trên tổng tài sản; (2) Tổng chi phí hoạt động trên tổng thu nhập hoạt động (3) Thu nhập ngoài lãi trên tổng thu nhập hoạt động.

Bảng 4.12: Chi phí hoạt động trên tổng tài sản của các NHTM Việt Nam (%)

Năm	2013 - 2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mean	1.60	1.74	1.56	1.60	1.59	1.58	1.59	1.58
Min	0.67	1.00	0.70	0.84	0.67	0.75	0.72	0.76
Max	3.20	2.66	2.29	2.94	2.89	3.20	2.26	2.13
Số quan sát	217	31	31	31	31	31	31	31

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo thường niên của các NHTM

Chỉ tiêu chi phí hoạt động trên tổng tài sản của ngân hàng cho biết để tạo ra một đồng tài sản thì NHTM bỏ ra bao nhiêu đồng chi phí. Chỉ tiêu này càng nhỏ càng cho thấy hiệu quả sử dụng nguồn lực và năng lực quản lý của NHTM càng cao. Số liệu từ bảng 4.12 cho thấy chỉ số tổng chi phí trên tổng tài sản của NHTM Việt Nam có xu thế giảm dần từ 1.74% năm 2013 giảm xuống còn 1.56% năm 2014, sau đó tăng nhẹ lên 1.60% năm 2015 trước khi giảm về 1.59% và 1.58% vào

các năm 2016 và 2017, 2018 và 2019. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng nguồn lực của các NHTM ngày càng được cải thiện giúp NHTM cải thiện năng suất và năng lực cạnh tranh trong thị trường với nhiều NHTM nước ngoài ngày càng nhiều thâm nhập vào thị trường Việt Nam.

Bảng 4.13: Chi phí hoạt động trên tổng thu nhập của các NHTM Việt Nam

Năm	2013 - 2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mean	0.53	0.58	0.56	0.55	0.54	0.51	0.50	0.48
Min	0.30	0.35	0.34	0.36	0.35	0.30	0.32	0.31
Max	0.93	0.93	0.91	0.85	0.92	0.78	0.82	0.83
Số quan sát	217	31	31	31	31	31	31	31

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo thường niên của các NHTM

Một chỉ tiêu nữa để đánh giá năng lực quản lý của NHTM là chỉ số tổng chi phí hoạt động trên tổng thu nhập hoạt động, chỉ tiêu này cho biết để có một đồng thu nhập thì NHTM phải bỏ ra bao nhiêu đồng chi phí, chỉ tiêu này càng thấp có nghĩa là NHTM đó khả năng quản lý của NHTM càng cao. Số liệu từ bảng 4.13 cho thấy, tỷ lệ trung bình của NHTM Việt Nam giảm dần qua các năm, từ tỷ lệ 0.58 năm 2013 giảm xuống còn 0.56 năm 2014, 0.55 năm 2015 sau đó giảm xuống 0.54 năm 2016 và giảm mạnh về 0.51 năm 2017 sau đó giảm xuống 0.50 và 0.48 vào năm 2018 và 2019.

Hiện nay, hoạt động của ngân hàng thương mại đang chuyển dịch từ chỗ thu nhập chủ yếu từ tín dụng sang mở rộng các nguồn thu từ dịch vụ, chỉ số tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu nhập hoạt động giúp ngân hàng hoạt động an toàn và hiệu quả hơn, thể hiện năng lực quản lý của các NHTM trong việc chuyển đổi hoạt động kinh doanh theo xu thế của thời đại công nghiệp 4.0. Theo số liệu bảng 4.14 thì tỷ lệ trung bình hàng năm của NHTM Việt Nam là 18.6%, tuy nhiên tỷ lệ này có sự khác biệt rất lớn giữa các NHTM, có NHTM tỷ lệ này là 65.7% nhưng cũng có NHTM tỷ lệ này âm. Các NHTM lớn, hoạt động lâu đời, có nền tảng công nghệ được đầu tư tốt thường có tỷ lệ thu ngoài lãi cao hơn các NHTM nhỏ, yếu kém, trong diện tái cơ cấu....

Bảng 4.14: Thu ngoài lãi trên tổng thu nhập của các NHTM Việt Nam (%)

Năm	2013 - 2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mean	18.6	18.8	17.4	11.3	15.0	19.0	23.8	24.7
Min	-25.9	-6.2	-2.5	-25.9	-0.2	-15.7	0	3.6
Max	65.7	65.7	35.7	36.9	39.4	39.8	53.1	44.1
Số quan sát	217	31	31	31	31	31	31	31

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo thường niên của các NHTM

4.2.4 Khả năng sinh lời

Khả năng sinh lời phản ánh kết quả hoạt động, đánh giá hiệu quả kinh doanh và mức độ phát triển của một NHTM. Kết quả hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2013 – 2019 có những diễn biến theo tình hình chung của thị trường tài chính, năm 2011 đến 2015 hệ thống NHTM Việt Nam thực hiện mạnh mẽ tái cơ cấu hệ thống sau thời kỳ khủng hoảng 2008 – 2010, vì vậy từ 2013 đến 2015 kết quả hoạt động của các NHTM ở mức thấp, đến năm 2016 – 2019 kết quả được cải thiện rất nhiều sau giai đoạn tái cơ cấu hệ thống. Năm 2013 ROA bình quân toàn hệ thống là 0.5%, đến năm 2014 là 0.57% và năm 2015 chỉ đạt 0.44% nhưng đến năm 2016 ROA bình quân toàn hệ thống đạt 0.6% và năm 2017 đạt 0.78% đến năm 2018 đạt 0.9% và năm 2019 đạt 1.01%.

Cùng với đó, ROE bình quân toàn hệ thống năm 2013 là 5.56%, năm 2014 6.43% và năm 2015 đạt 6.26% nhưng đến năm 2016 ROE bình quân của hệ thống là 7.2% và đến năm 2017 đạt 9.6%, năm 2018 đạt 11.8% và năm 2019 đạt 12.5%. Theo bảng 4.15 thì đến cuối năm 2019 nhóm các NHTM nhà nước có ROE bình quân cao nhất đạt 15.94% nhưng lại có ROA bình quân thấp nhất chỉ đạt 0.88%, trong khi đó nhóm các NHTM liên doanh và nước ngoài thì ngược lại, nhóm ngân hàng này có ROA bình quân cao nhất hệ thống 1.13% nhưng ROE bình quân thấp nhất hệ thống chỉ đạt 8.02%, điều này cho thấy chỉ số vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản của các NHTM nhà nước là thấp nhất và chỉ số này của các NHTM liên doanh và nước ngoài là cao nhất. Các NHTM cổ phần có chỉ số ROE và ROA ở mức bình quân của hệ thống, cụ thể ROA bình quân của nhóm các NHTM cổ phần năm

2019 là 1.07% và ROE là 14%, so với số toàn hệ thống tương ứng là 0.78% và 9.6%.

Bảng 4.15: ROA của các NHTM Việt Nam (%)

STT	Loại hình NHTM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	NHTM Nhà nước	N/A	0,59	0,63	0.61	0.58	0.7	0.88
2	NHTM cổ phần	N/A	0,46	0,36	0.39	0.75	1.0	1.07
3	NH Liên doanh, NN	N/A	0,71	0,48	0.8	1.01	1.1	1.13
Tổng		0.50	0,57	0.44	0.6	0.78	0.9	1.01

Bảng 4.16: ROE của các NHTM Việt Nam (%)

STT	Loại hình NHTM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	NHTM Nhà nước	N/A	8,20	10,6	11.2	12.0	12.3	15.94
2	NHTM cổ phần	N/A	5,60	4,43	5.4	10.2	12.8	14.00
3	NH Liên doanh, NN	N/A	4,29	3,05	4.9	6.5	7.6	8.02
Tổng		5.56	6,43	6.26	7.2	9.6	11.8	12.5

Nguồn: Báo cáo thường niên NHNN

4.2.5 Khả năng thanh khoản

Thanh khoản ngân hàng là khả năng mà ngân hàng tức thời đáp ứng được nhu cầu rút tiền gửi và giải ngân các khoản tín dụng theo cam kết. Khi ngân hàng hạn chế về khả năng cung ứng đủ lượng tiền mặt cho nhu cầu thanh khoản tức thời, hoặc chỉ có thể cung ứng với chi phí cao thì rủi ro thanh khoản ngân hàng xuất hiện, những ngân hàng thiếu hụt khả năng thanh khoản là biểu hiện của tình trạng không lành mạnh, ngân hàng đang gặp khó khăn, rất dễ rơi vào nguy cơ bị ô ạt rút tiền của công chúng, nghiêm trọng hơn có thể làm sụp đổ ngân hàng và tác động xấu đến cả hệ thống. Khả năng thanh khoản của NHTM được thể hiện qua 3 chỉ số cơ bản là: (1) Chỉ số trạng thái tiền mặt được tính bằng (Tiền mặt + tiền gửi

thanh toán tại Ngân hàng Nhà nước + tiền gửi không kỳ hạn tại các tổ chức tín dụng)/tổng tài sản; (2) Chỉ số năng lực cho vay được tính bằng $\text{Dư nợ/tổng tài sản}$; (3) Tỷ lệ cấp tín dụng so với nguồn vốn huy động: $\text{Dư nợ/tiền gửi khách hàng}$.

Chỉ số trạng thái tiền mặt thể hiện khả năng thanh toán nhanh của NHTM tại thời điểm báo cáo, nếu chỉ số trạng thái tiền mặt càng lớn thì ngân hàng càng có khả năng thanh khoản tức thời để xử lý các nhu cầu tiền mặt tức thời, tuy nhiên nếu chỉ số này quá lớn sẽ ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của NHTM, vì vậy các NHTM cần quản trị thanh khoản sao cho vừa đảm bảo khả năng sinh lời vừa đảm bảo thanh khoản hợp lý. Theo số liệu bảng 4.17 thì chỉ số tiền mặt bình quân của các NHTM Việt nam trong giai đoạn 2013 – 2019 là 16.49%, tuy nhiên có sự khác biệt rất lớn giữa các NHTM, chỉ số thanh khoản cao nhất là 48.2% nhưng chỉ số thấp nhất chỉ có 3.29%, điều này cho thấy một số NHTM đang gặp vấn đề thanh khoản nhưng cũng có 1 số NHTM duy trì trạng thái thanh khoản quá cao.

Bảng 4.17: Tiền mặt và tiền gửi tại NHNN và các TCTD khác trên tổng tài sản của các NHTM Việt Nam (%)

Năm	2013 - 2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mean	16.49	19.95	18.93	15.57	14.57	15.91	14.27	16.16
Min	3.29	5.14	3.77	4.98	5.26	3.29	5.29	4.03
Max	48.20	41.48	41.47	46.39	33.12	48.20	33.29	44.47
Số quan sát	217	31	31	31	31	31	31	31

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo thương niên của các NHTM

Chỉ số năng lực cho vay phản ánh mức độ cho vay trên tổng tài sản của ngân hàng. Chỉ số này càng cao, khả năng thanh khoản càng thấp. Giai đoạn 2013 – 2019, chỉ số này tại các NHTM dao động từ 22.5% - 77% và có sự khác biệt giữa các ngân hàng theo từng năm. Tuy nhiên, đa số các NHTM có chỉ số năng lực cho vay trên 50%. Kết quả này phản ánh hoạt động chủ yếu của nhiều NHTM vẫn là hoạt động tín dụng, mức độ chuyển đổi chưa cao và chỉ ở một số NHTM lớn hoạt động lâu năm ở Việt Nam và các NHTM liên doanh và NHTM 100% vốn nước ngoài.

Bảng 4.18: Dư nợ trên tổng tài sản của các NHTM Việt Nam (%)

Năm	2013 - 2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mean	56.6	51.5	51.9	54.6	57.1	59.0	60.7	61.6
Min	22.5	25.6	22.5	26.9	73.1	32.3	35.3	38.5
Max	77.0	77.0	73.2	70.6	35.8	76.4	77.4	76.0
Số quan sát	217	31	31	31	31	31	31	31

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo thường niên của các NHTM

Tỷ lệ cấp tín dụng so với nguồn vốn huy động phản ánh ngân hàng cho vay bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, cho biết mức độ sử dụng vốn huy động của ngân hàng để cho vay. Việc sử dụng mối quan hệ giữa cho vay và tiền gửi như một thước đo về thanh khoản. Nghiên cứu cho thấy, tỷ lệ này tại các NHTM trong giai đoạn 2013 – 2019 dao động quanh mức 37 – 224%, điều này phản ánh sự phụ thuộc của hoạt động cho vay đối với nguồn huy động vốn có sự chênh lệch rất lớn giữa các NHTM. Theo kết quả trong bảng 4.19 thì tỷ số trung bình trong giai đoạn này là 93%, trong năm 2013 tỷ số trung bình là 158%, mặc dù có sự cải thiện trong 3 năm 2014, 2015, 2016 nhưng sau đó tăng lên 86% năm 2017, 88% và 89% trong năm 2018 và 2019. Theo qui định tại thông tư 22/2019/TT-NHNN thì tỷ lệ này cho phép tối đa là 85%, điều này cho thấy mức độ dự trữ thanh khoản của các NHTM Việt Nam chưa tốt, đặc biệt là ở một số NHTM có hoạt động chủ yếu là tín dụng, với tỷ lệ thu nhập từ tín dụng trong tổng thu nhập hoạt động quá cao.

Bảng 4.19: Dư nợ trên tổng tiền gửi của các NHTM Việt Nam (%)

Năm	2013 - 2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mean	93	158	75	78	81	86	88	89
Min	37	114	37	45	58	54	53	44
Max	224	224	103	108	102	104	113	106
Số quan sát	217	31	31	31	31	31	31	31

Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo thường niên của các NHTM

4.3 Đánh giá NLCT của NHTM Việt Nam theo mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter

Trong thời gian 03 tháng điều tra, phỏng vấn trực tiếp, gửi qua email và trao đổi qua điện thoại với 10 chuyên gia và khảo sát khách hàng qua google drive, nghiên cứu đã thu được 10 biên bản phỏng vấn và 152 bảng hỏi hoàn chỉnh.

Danh sách 10 chuyên gia trong lĩnh vực ngân hàng gồm: 1 chuyên gia là người làm công tác quản lý nhà nước về ngân hàng (NHNN), 4 chuyên gia là người làm lãnh đạo, quản lý tại các Ngân hàng thương mại, 5 chuyên gia là các nhà nghiên cứu, nhà khoa học và giảng viên giảng dạy ngân hàng thương mại tại các trường đại học. (chi tiết phụ lục 11)

Kết quả khảo sát 152 khách hàng của các ngân hàng thương mại được thống kê theo: độ tuổi, phân loại khách hàng, sản phẩm dịch vụ NHTM đã sử dụng. Trong đó tuổi từ 18 – 25 là 12 khách hàng chiếm 7.9%; tuổi từ 26 – 35 là 76 khách hàng chiếm 60%, tuổi từ 36 – 45 là 52 khách hàng chiếm 34.2%, tuổi từ 46 – 55 có 11 khách hàng chiếm 7.2%, tuổi trên 55 có 1 khách hàng chiếm 0.7%. Trong số 152 khách hàng có 111 khách hàng cá nhân và 51 khách hàng là doanh nghiệp. (chi tiết theo phụ lục 10).

Từ kết quả phỏng vấn chuyên gia và khảo sát khách hàng, tác giả sẽ phân tích năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam theo khung phân tích năm nguồn lực cạnh tranh của Michael Porter (1980).

4.3.1 Môi đe dọa từ những đối thủ gia nhập mới

Porter (2008) mô tả môi đe dọa của những người mới tham gia có liên quan trực tiếp đến rào cản gia nhập ngành cụ thể đó. Nếu các hàng rào đủ lớn hoặc kẻ mới đến dự đoán được sự trả đũa mạnh mẽ từ các đối thủ cạnh tranh hiện có, nguy cơ từ doanh nghiệp mới gia nhập ngành sẽ thấp, các rào cản gia nhập gồm:

Lợi thế kinh tế nhờ quy mô

Theo Michael Porter (1980), lợi thế kinh tế nhờ quy mô ngăn cản gia nhập bằng cách bắt buộc các đối thủ gia nhập phải có quy mô lớn và mạo hiểm với sự phản ứng mạnh mẽ từ những doanh nghiệp hiện có hoặc là gia nhập ngành với quy mô nhỏ và chấp nhận bất lợi về chi phí. Đối với ngân hàng thương mại do đặt thù kinh doanh là tiền tệ và dịch vụ ngân hàng nên đòi hỏi cao về uy tín, vốn, công

nghệ, nguồn nhân lực, vì vậy để gia nhập ngành các ngân hàng thành lập mới cần rất nhiều thời gian để gây dựng uy tín, để hoạt động hiệu quả và mang lại lợi nhuận vì vậy đây là rào cản đối với những ngân hàng thành lập mới.

Tuy nhiên, theo Porter (1980) đối thủ gia nhập mới không chỉ là các doanh nghiệp thành lập mới mà còn là các nhà đầu tư mới, các nhà đầu tư này có thể mua lại một phần hoặc toàn bộ các doanh nghiệp đang hoạt động. Trong hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam, việc mua lại các ngân hàng thương mại (một lượng cổ phần lớn hay cổ phần chi phối) của các nhà đầu tư trong và ngoài nước diễn ra thường xuyên trong nhiều năm nay khiến nhiều ngân hàng đổi chủ (cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm cổ phần chi phối) như Sacombank, Eximbank, hoặc thay đổi cơ cấu cổ đông lớn như ACB, Techcombank, Vietinbank... Theo khảo sát thì có trên 100% chuyên gia cho rằng, lợi thế kinh tế nhờ quy mô chỉ có thể ngăn cản các ngân hàng thương mại thành lập mới nhưng rất khó ngăn các nhà đầu tư mới gia nhập ngành bằng cách mua lại, góp vốn vào các NHTM hiện có.

Bảng 4.20: Kết quả khảo sát ý kiến chuyên gia về các đối thủ mới gia nhập ngành

Những đối thủ mới	Số ý kiến	Tỷ trọng (%)
NHTM trong nước	0	0%
NHTM 100% vốn nước ngoài	4	40%
Cổ đông mới trong nước	10	100%
Cổ đông mới nước ngoài	10	100%

Nguồn: Tác giả khảo sát và tính toán

Đặc trưng hóa sản phẩm

Theo Porter (1980) đặc trưng hóa sản phẩm tạo ra một hàng rào gia nhập bằng cách buộc những kẻ mới đến phải đầu tư mạnh mẽ để thay đổi sự trung thành của khách hàng hiện tại. Theo kết quả khảo sát 152 khách hàng tại các NHTM thì có 92.8% khách hàng sẵn sàng chuyển qua ngân hàng khác. (bảng 4.21 và phụ lục 14)

Bảng 4.21: Lòng trung thành của khách hàng tại NHTM Việt Nam

Tiêu chí	Số ý kiến	Tỷ trọng (%)
Sẵn sàng chuyển đổi	141	92.8
Không	10	6.5
Khác	1	0.7

Nguồn: Khảo sát và tính toán của tác giả

Mặt khác, theo báo cáo của Ernst & Young Global Ltd (EY) ngày 21/5/2014 đã phân tích, lòng trung thành của các khách hàng với ngân hàng không cao. Qua khảo sát của EY với hơn 32.600 khách hàng, có 65-77% người Việt được hỏi cho biết sẵn sàng đóng tài khoản tại ngân hàng đang dùng và chuyển sang mở ở ngân hàng khác. Trong khi đó, tỷ lệ này của các nước trong khu vực là khoảng 50%, riêng Australia, Nhật Bản chỉ khoảng 10 - 20%. Kết quả này cho thấy, đặc trưng sản phẩm ngân hàng hay nói cách khác lòng trung thành của khách hàng của ngân hàng tại Việt Nam không phải là rào cản lớn để các doanh nghiệp mới gia nhập ngành ngân hàng.

Yêu cầu vốn

Theo Porter (1980) yêu cầu phải đầu tư nguồn lực tài chính lớn để cạnh tranh tạo ra một hàng rào gia nhập. Tại Việt Nam theo Nghị định số 141/2006/NĐ-CP ngày 22 tháng 11 năm 2006 của Chính phủ ban hành danh mục mức vốn pháp định của các tổ chức tín dụng và Nghị định số 10/2011/NĐ-CP ngày 26 tháng 01 năm 2011 của Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 141/2006/NĐ-CP của Chính phủ về ban hành danh mục mức vốn pháp định của các tổ chức tín dụng thì hiện nay vốn pháp định của ngân hàng thương mại thành lập mới là ba ngàn tỷ đồng. Ngoài vốn pháp định, các NHTM cần nhiều vốn để đầu tư cơ sở vật chất, hạ tầng công nghệ.... mức này tương đối lớn nhưng không phải là rào cản gia nhập quá lớn đối với những doanh nghiệp mới.

Chi phí chuyển đổi

Porter (1980) cho rằng, một hàng rào gia nhập là chi phí chuyển đổi, nghĩa là những chi phí một lần mà khách hàng phải đối mặt khi chuyển từ sản phẩm của

một nhà cung cấp này sang một nhà cung cấp khác. Còn theo Yanamandram & White (2006) thì chi phí chuyển đổi là sự nhận thức của khách hàng về những chi phí phát sinh thêm để kết thúc mối quan hệ hiện tại và chuyển sang mối quan hệ mới; những chi phí này ngăn cản khách hàng chuyển đến lời mời của đối thủ. Ở Việt Nam, đối với khách hàng của ngân hàng, chi phí phát sinh thêm khi chuyển đổi sang ngân hàng khác chủ yếu là phát sinh thêm về tài chính như: phí, mất mát lãi suất. Theo kết quả khảo sát 61.8% khách hàng cho rằng chi phí chuyển đổi là không đáng kể, 23% khách hàng cho rằng chi phí ở mức bình thường, chấp nhận được. (bảng 4.22 và phụ lục 10)

Bảng 4.22: Mức chi phí chuyển đổi ngân hàng của khách hàng

Tiêu chí	Số ý kiến	Tỷ trọng (%)
Chi phí rất cao	3	2
Chi phí cao	6	3.9
Bình thường (chấp nhận được)	35	23
Chi phí thấp	13	8.6
Chi phí không đáng kể	94	61.8
Khác	1	0.7

Nguồn: Tác giả khảo sát và tính toán

Mặt khác, theo kết quả nghiên cứu của Nguyễn Quang Vinh & Huỳnh Thị Phương Lan (2013), ở Việt Nam thì chi phí chuyển đổi sang ngân hàng khác hầu như không đáng kể, không quan trọng mà chủ yếu là sự hài lòng của khách hàng sẽ quyết định lòng trung thành của khách hàng. Hơn nữa, sự hài lòng khách hàng giải thích được 61% sự thay đổi trong trung thành thái độ và giải thích được 41% sự thay đổi trong trung thành hành vi. Vì vậy, chi phí chuyển đổi của khách hàng không phải là rào cản đối với các doanh nghiệp mới gia nhập ngành, các doanh nghiệp mới chỉ cần tìm cách thỏa mãn sự hài lòng của khách hàng cao nhất có thể.

Chính sách của chính phủ

Michael Porter (1980) cho rằng, hàng rào gia nhập lớn là chính sách của chính phủ. Chính phủ có thể hạn chế hoặc thậm chí cấm tham gia vào một số

ngành bằng những công cụ kiểm soát như điều kiện cấp phép. Tại Việt Nam đối với việc thành lập mới NHTM thì ngày 29/7/2008 Văn phòng Chính phủ có Công văn số 4944/VPCP-KTTH thông báo ý kiến chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ: “Yêu cầu NHNN điều chỉnh tiêu chí thành lập NHTMCP trong nước cho phù hợp. Trong khi chưa ban hành tiêu chí mới, tạm dừng chưa cho phép thành lập NHTMCP mới.” Và từ đó đến nay Chính phủ vẫn chưa cho phép thành lập NHTM nội mới, nhưng trong thời gian qua ngân hàng 100% vốn ngoại vẫn được thành lập, như năm 2016 có 3 và năm 2017 có 1 ngân hàng thương mại 100% vốn ngoại được thành lập. Tuy nhiên đến nay vẫn chưa có ngân hàng 100% vốn ngoại nào được thành lập, và mới đây phát biểu tại “Diễn đàn mua bán và sáp nhập Việt Nam 2018” tổ chức tại TP.HCM, Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ cho biết: Sắp tới Chính phủ sẽ hết sức hạn chế hoặc có thể không cấp thêm giấy phép cho ngân hàng 100% vốn nước ngoài vì hiện tại số lượng tổ chức tín dụng ở Việt Nam đang còn nhiều cần sắp xếp lại để nâng cao quản trị. (<http://cafef.vn/khi-canh-cua-ngan-hang-100-von-ngoai-khep-lai-20180821071146536.chn>). Như vậy có thể nói hiện tại và trong tương lai gần, Chính phủ sẽ không cấp phép hoạt động các ngân hàng mới và rào cản gia nhập từ chính sách của Chính phủ hiện tại là gần như tuyệt đối với các doanh nghiệp thành lập mới.

4.3.2. Cường độ cạnh tranh giữa những đối thủ hiện tại

Theo thông tin từ Ngân hàng nhà nước, hiện nay hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam có tổng cộng 46 ngân hàng, trong đó 7 NHTM nhà nước, 28 NHTM cổ phần, 9 NHTM 100% vốn nước ngoài và 2 NHTM liên doanh. Qua các năm số lượng ngân hàng thương mại trong nước giảm xuống do quá trình tái cơ cấu hệ thống của chính phủ, các ngân hàng yếu kém phải sáp nhập vào các NHTM khác. Các NHTM 100% vốn nước ngoài ngày càng tăng, từ số lượng 5 ngân hàng vào năm 2013 đến cuối năm 2019 đã tăng lên 9 ngân hàng. Ngoài ra còn có 16 công ty tài chính và 10 công ty cho thuê tài chính đang hoạt động tại Việt Nam.

Bảng 4.23: Các NHTM đang hoạt động tại Việt Nam

STT	Loại hình NHTM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	NHTM Nhà nước	2	2	4	7	7	7	7

2	NHTM cổ phần	36	36	31	28	28	28	28
3	NH Liên doanh & nước ngoài	9	9	8	10	11	11	11
Tổng		47	47	43	45	46	46	46

Nguồn: Báo cáo thường niên NHNN

Theo Porter (1980) cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại cũng giống như ganh đua vị trí bởi vì các đối thủ hoặc là cảm thấy áp lực hoặc là nhìn thấy cơ hội cải thiện vị trí. Trong hầu hết các ngành, hành vi cạnh tranh của một doanh nghiệp có ảnh hưởng rõ rệt đến các đối thủ và do đó có thể kích động sự trả đũa hoặc những nỗ lực chống lại những hành vi đó. Để minh chứng cho mức độ cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam, Lê Hải Trung (2014) đã chỉ ra rằng thị trường ngân hàng Việt Nam đang ở trong trạng thái cạnh tranh bán độc quyền với mức độ tập trung cao, tuy nhiên thời gian gần đây thì xu hướng này đang biến động theo hướng tích cực với mức độ cạnh tranh có xu hướng tăng lên nhờ mức độ mở rộng tài chính ngày càng tăng trong thị trường.

Đặc biệt, theo B. Setiyono & Tarazi (2014) mức độ cạnh tranh tại thị trường Việt Nam đang thấp hơn đáng kể so với các nước cùng khu vực với hệ số cạnh tranh (hệ số H) là 0.26, trong khi đó hệ số này của Thái Lan là 0.35, Singapore 0.67, Philippine 0.61, Malaysia 0.44, Indonesia là 0.46.

Bảng 4.24: Hệ số H tại thị trường ngân hàng của một số quốc gia ASEAN

Quốc gia	Viet Nam	Indo	Malai	Phi	Sing	Thai
Hệ số H	0.26	0.46	0.44	0.61	0.67	0.35

Nguồn: B. Setiyono & Tarazi (2014)

Michael Porter (1980) cho rằng cường độ cạnh tranh trong một ngành là kết quả của nhiều yếu tố cơ cấu tương tác với nhau, bao gồm:

Vô số đối thủ cạnh tranh hoặc các đối thủ cạnh tranh cân bằng nhau

Theo Porter (1980) khi có vô số doanh nghiệp, khả năng phá bỏ trật tự là rất cao và một số doanh nghiệp có thể tin rằng họ có thể hành động mà không hề chú ý. Ngay cả khi có tương đối ít doanh nghiệp nếu chúng khá cân bằng về quy mô và

nguồn lực, ngành sẽ kém ổn định bởi các doanh nghiệp này thường chiến tranh với nhau và có đủ nguồn lực để trả đũa mạnh mẽ và lâu dài. Ngược lại khi ngành quá tập trung hoặc bị thống trị bởi một vài doanh nghiệp, cơ hội xoay chuyển vị trí trong ngành là rất ít và những doanh nghiệp dẫn đầu có thể áp đặt kỷ luật cũng như đóng vai trò điều phối trong ngành thông qua các công cụ như dẫn đầu về giá. Theo Lê Hải Trung (2014), thị trường ngân hàng Việt Nam có mức độ tập trung cao, điều này cho thấy các ngân hàng thương mại nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) vẫn đang giữ “vai trò chủ đạo”.

Theo báo cáo thường niên năm 2019 của Ngân hàng nhà nước, đến 31/12/2019 tổng tài sản của các NHTM nhà nước (gồm 4 NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối và 3 NHTM mua lại 0 đồng) là 5,440 nghìn tỷ đồng, trong khi tổng tài sản của 28 ngân hàng TMCP là 5,213 nghìn tỷ đồng, và tổng tài sản của 11 NHTM liên doanh và NHTM 100% vốn nước ngoài là 1,346 nghìn tỷ đồng, nhóm các công ty tài chính và công ty cho thuê tài chính có tổng tài sản 168 nghìn tỷ đồng. Từ những phân tích trên cho thấy, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong môi trường không có nhiều công ty hoạt động và thị trường có mức độ tập trung cao với những doanh nghiệp dẫn đầu vẫn là các NHTM nhà nước.

Tăng trưởng trong ngành chậm

Porter (1980) cho rằng tăng trưởng chậm trong ngành biến cạnh tranh thành một cuộc chơi giành giật thị phần, cạnh tranh thị phần kém ổn định hơn nhiều so với trường hợp ngành có tăng trưởng nhanh cho phép các doanh nghiệp có thể cải thiện kết quả kinh doanh chỉ bằng cách theo kịp tốc độ của ngành và tất cả các nguồn lực tài chính và quản lý có thể được sử dụng bằng cách mở rộng quy mô cùng với ngành. Theo báo cáo thường niên năm 2013 đến 2019 của ngân hàng nhà nước, trong nhiều năm qua mức độ tăng trưởng của ngành tương đối cao, tổng tài sản tăng bình quân 16.9% trong năm năm từ 2013 đến 2019, tín dụng toàn hệ thống tăng 16.2%. Từ năm 2011- 2015 là giai đoạn thực hiện tái cơ cấu hệ thống theo quyết định 254 của chính phủ, trong giai đoạn này các NHTM tập trung xử lý nợ xấu, sắp xếp lại mạng lưới.... nên tốc độ tăng trưởng thấp, đến năm 2016, 2017

tình hình hoạt động của hệ thống đã có nhiều cải thiện với tốc độ tăng trưởng tín dụng năm 2016 là 18.3%, năm 2017 18.7% trong khi đó tổng tài sản tăng 16.2% năm 2016 và 17.6 trong năm 2017. Trong khi đó mức độ sinh lời toàn hệ thống cũng có sự giảm trong giai đoạn 2013 đến 2015 và tăng mạnh trong năm 2016 và 2017, cụ thể ROA toàn hệ thống tăng 14% năm 2014 nhưng giảm -23% năm 2015, sau đó tăng mạnh đạt 36% năm 2016 và 30% năm 2017. Với chỉ tiêu ROE, toàn hệ thống tăng 15.6% năm 2014, giảm nhẹ trong năm 2015 đạt tốc độ -2.6%, sau đó tăng mạnh trong năm 2016 và 2017 với tốc độ tăng lần lượt là 15% và 33%, sau đó đạt 22.9 và 9.7% năm 2018 và 2019. Từ phân tích trên có thể thấy sau thời kỳ khủng hoảng và tái cơ cấu hệ thống 2011- 2015, hệ thống NHTM Việt Nam có tốc độ tăng trưởng cao, nên áp lực cạnh tranh của giành giật thị phần của các NHTM hiện tại là tương đối thấp.

Bảng 4.25: Một số chỉ tiêu tăng trưởng ngành ngân hàng ĐVT: Triệu tỷ đồng

Chỉ tiêu	2013-2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
SL NHTM	-1	47	47	43	45	46	46	46
Tổng tài sản	6,823	5,756	6,515	7,319	8,504	10,002	11,064	12,579
Vốn tự có	445	467	497	578	640	714	806	912
ROA (%)	0.51	0.50	0.57	0.44	0.60	0.78	0.9	1.01
ROE (%)	7.39	5.56	6.43	6.26	7.20	9.60	11.8	12.95

Bảng 4.26: Tỷ lệ tăng trưởng ngành ngân hàng (%)

Chỉ tiêu	2013-2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
SL NHTM	-2.1	-	0	-8.5	4.6	2.2	0	0
Tổng tài sản	118.5	13.2	12.2	12.4	16.2	17.6	12.6	13.7
Vốn tự có	37.5	9.6	4.4	16.4	10.7	11.6	12.9	13.2
ROA (%)	-	-	14	-23	36	30	15.4	12.2
ROE (%)	-	-	15.6	-2.6	15	33	22.9	9.7

Nguồn: Báo cáo thường niên NHNN

4.3.3 Áp lực từ những sản phẩm thay thế

Theo Porter (1980), tất cả các doanh nghiệp trong một ngành đang cạnh tranh theo nghĩa rộng, với các ngành sản xuất các sản phẩm thay thế khác, xác định các sản phẩm thay thế là việc tìm những sản phẩm khác có thể thực hiện cùng một chức năng như sản phẩm của ngành. Đối với ngân hàng thương mại, sản phẩm

được chia làm 2 nhóm là tín dụng và phi tín dụng (các sản phẩm dịch vụ). Tín dụng là sản phẩm truyền thống lâu đời nhất của ngành ngân hàng, dù đã trải qua lịch sử hàng trăm năm nhưng đến nay vẫn chưa có sản phẩm nào thay thế được, tuy nhiên theo kết quả khảo sát, hầu hết các chuyên gia cho rằng hiện nay cùng với sự phát triển của công nghệ tài chính và thị trường tài chính với các dịch vụ cho vay ngang hàng và sự phát triển của thị trường trái phiếu doanh nghiệp một phần thay thế cho sản phẩm tín dụng của ngân hàng thương mại.

Theo báo cáo phân tích của công ty chứng khoán Vietcombank (VCBS), năm 2018 có 146 nghìn tỷ đồng trái phiếu doanh nghiệp được phát hành tăng 26.5% so với năm 2017 và nâng số dư trái phiếu doanh nghiệp trong năm 2018 lên 437 nghìn tỷ đồng, tăng 40.9% so với năm 2017. Với tốc độ tăng ngày càng cao của thị trường trái phiếu doanh nghiệp làm cho nhu cầu tín dụng ở phân khúc khách hàng doanh nghiệp ngày càng giảm, với ưu thế giá rẻ hơn, ổn định hơn, trong tương lai đây sẽ là nguy cơ sản phẩm này thay thế dần cho sản phẩm tín dụng dành cho doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp lớn.

Bảng 4.27: Trái phiếu doanh nghiệp qua các năm

ĐVT: Tỷ đồng

2014		2015		2016		2017		2018	
PH	±%	PH	±%	PH	±%	PH	±%	PH	±%
48.047	19.9	42.769	-11	97.413	130	115.416	18.5	146.039	26.5
Số dư	±%	Số dư	±%	Số dư	±%	Số dư	±%	Số dư	±%
127.980	34.7	142.138	11.1	238.474	67.8	310.017	30	436.773	40.9

Nguồn: Công ty chứng khoán Vietcombank

Theo kết quả khảo sát từ các chuyên gia thì 90% cho rằng phát hành trái phiếu doanh nghiệp sẽ là giải pháp mà các doanh nghiệp lựa chọn thay vì phụ thuộc vào nguồn vốn tín dụng từ các NHTM, đặc biệt là các doanh nghiệp có qui mô vừa và lớn, 80% cho rằng phát hành cổ phiếu sẽ là kênh huy động vốn cho các doanh nghiệp, 40% cho rằng cho vay ngang hàng sẽ là giải pháp tài chính tương lai có thể thay thế dần vốn tín dụng ngân hàng.

Bảng 4.28: Các sản phẩm thay thế cho tín dụng doanh nghiệp

Sản phẩm	Số ý kiến	Tỷ trọng (%)
Trái phiếu	9	80
Cổ phiếu	8	70
Vay ngang hàng	4	40

Nguồn: Tác giả khảo sát và tính toán

Theo Brett King (2014) một thể hệ cho vay mới đang hoạt động tốt hơn, với chi phí thấp hơn và an toàn hơn so với những tổ chức đã phát minh ra ngành cho vay thương mại. Để hoạt động tốt hơn trong lĩnh vực cho vay, bí quyết là không nhất thiết phải thực hiện theo cách các ngân hàng thương mại. Ngày nay, với sự phát triển của công nghệ tài chính trên thế giới đã hình thành nên các ngân hàng thể hệ mới, ngân hàng trực tuyến hoạt động thông qua internet, không cần nhân viên và văn phòng, với dịch vụ tín dụng theo phương thức mới dựa trên công nghệ tài chính là cho vay ngang hàng. Hiện nay tại Việt Nam dù chưa có thống kê chính thức nhưng có trên 100 công ty cung cấp dịch vụ cho vay ngang hàng, và mới đây và tháng 4/2019, Phó thống đốc Ngân hàng Nhà nước mới bắt đầu phát đi thông điệp sẽ cho thí điểm hoạt động cho vay ngang hàng tại Việt Nam sau khi Thủ tướng Chính phủ vừa ban hành Quyết định số 999/QĐ-TTg phê duyệt Đề án thúc đẩy mô hình kinh tế chia sẻ. Cùng với các Bộ, ngành liên quan, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) được Thủ tướng Chính phủ phân công một số nhiệm vụ quan trọng trong việc triển khai thực hiện đề án này. Với những diễn biến thực tế và động thái của Chính phủ, trong thời gian tới, dịch vụ cho vay này sẽ là mối đe dọa đến phân khúc cho vay tiêu dùng của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Theo kết quả khảo sát ý kiến chuyên gia thì 70% cho rằng cho vay ngang hàng sẽ là sản phẩm các khách hàng cá nhân đặc biệt là trong phân khúc vay tiêu dùng lựa chọn vì tính tiện ích cũng như thời gian giải quyết yêu cầu vay vốn của khách hàng nhanh, trong khi đó có 60% chuyên gia cho rằng dịch vụ cầm đồ và vay dân sự khác sẽ là giải pháp cho các cá nhân nhỏ lẻ, tầng lớp bình dân....trong khi đó 50% chuyên gia cũng cho biết với sự phát triển mạnh của ngành bán lẻ trong thời gian

qua, đặc biệt là thương mại điện tử, giải pháp tài chính tiêu dùng được nhiều người lựa chọn là mua hàng trả góp thay vì vay ngân hàng cho những nhu cầu mua sắm.

Bảng 4.29: Các sản phẩm thay thế cho tín dụng cá nhân

Sản phẩm	Số ý kiến	Tỷ trọng (%)
Cho vay ngang hàng	7	70
Dịch vụ cầm đồ, vay khác	6	60
Khác (mua hàng trả góp...)	5	50

Nguồn: Tác giả khảo sát và tính toán

4.3.4 Sức mạnh của khách hàng

Theo Porter (1980), khách hàng cạnh tranh với ngành bằng cách ép giá xuống, mặc cả đòi chất lượng cao hơn hay nhiều dịch vụ hơn và buộc các đối thủ phải cạnh tranh với nhau, tất cả đều làm giảm lợi nhuận của ngành. Trong ngành ngân hàng, khách hàng là các cá nhân và tổ chức sử dụng dịch vụ ngân hàng, trong đó khách hàng vay chiếm đa số. Giá cả trong dịch vụ cho vay của các ngân hàng thương mại là lãi suất cho vay, giá trong các dịch vụ khác là phí dịch vụ. Cạnh tranh về giá giữa các ngân hàng luôn xảy ra, những ngân hàng thương mại có đầu vào giá thấp sẽ có ưu thế về giá vì có thể cho vay với lãi suất thấp, với những ngân hàng này họ có nhiều cơ hội lựa chọn khách hàng tốt để cho vay. Đối với những NHTM có đầu vào lãi suất cao hơn sẽ chấp nhận khách hàng vay với đội rủi ro cao hơn. Theo Lê Hải Trung (2014) các NHTM có quy mô lớn sẽ có ưu thế về giá đầu vào hơn các NHTM có quy mô nhỏ, vì vậy lãi suất cho vay của các NHTM có quy mô lớn sẽ thấp hơn. Với các dịch vụ khác, những NHTM có ưu thế về quy mô, công nghệ và chất lượng dịch vụ, sẽ thu hút được nhiều khách hàng và từ đó phí dịch vụ sẽ tốt hơn các NHTM có quy mô nhỏ.

Michael Porter (1980) cho rằng sức mạnh của mỗi nhóm khách hàng quan trọng trong ngành phụ thuộc vào nhiều đặc trưng của thị trường và vào tầm quan trọng tương đối của lượng mua từ ngành trong tổng thể hoạt động kinh doanh của chúng. Một nhóm khách hàng sẽ có sức mạnh nếu thỏa mãn những điều kiện sau:

Mua số lượng lớn so với doanh số của người bán

Theo Porter (1980), nếu một tỷ lệ lớn doanh số được bán cho một khách hàng, tầm quan trọng của khách hàng sẽ được nâng cao. Trong ngành ngân hàng, các khách hàng là những tổng công ty, các tập đoàn hay các doanh nghiệp lớn với dư nợ hàng nghìn tỷ đồng là những khách hàng có quyền lực mặc cả cao, với những khách hàng này không chỉ họ là khách hàng của ngân hàng không mà tất cả cán bộ nhân viên của họ cũng là khách hàng của ngân hàng, những quyết định rời bỏ của họ có thể dẫn đến thiệt hại rất nhiều cho ngân hàng vì vậy không chỉ quyền lực về giá mà những khách hàng này cũng thường đòi hỏi rất cao về chất lượng dịch vụ và các dịch vụ gia tăng khác như nói lỏng điều kiện cấp tín dụng...

Khách hàng chỉ phải bỏ rất ít chi phí chuyển đổi

Theo Porter (1980), chi phí chuyển đổi gắn khách hàng với những nhà cung cấp nhất định. Theo Nguyễn Quang Vinh & Huỳnh Thị Phương Lan (2013), ở Việt Nam thì chi phí chuyển đổi sang ngân hàng khác hầu như không đáng kể, vì vậy với khách hàng của ngân hàng họ có thể dựa vào điều kiện này để áp lực lên giá với ngân hàng. Theo kết quả khảo sát ý kiến chuyên gia của tác giả, thì đối với các sản phẩm tín dụng chi phí chuyển đổi thấp so với lợi ích mang lại cho họ từ những ưu đãi của các ngân hàng mới, trong khi đó chi phí chuyển đổi đối với các sản phẩm dịch vụ là không đáng kể và gần như không có.

Bảng 4.30: Chi phí chuyển đổi của khách hàng theo sản phẩm

Sản phẩm	Chi phí chuyển đổi	Số ý kiến	Tỷ trọng
Tín dụng	Thấp	9	90%
Dịch vụ	Không đáng kể	8	80%

Nguồn: Tác giả khảo sát và tính toán

Sản phẩm của ngành không quan trọng đối với chất lượng sản phẩm và dịch vụ của khách hàng.

Porter (1980) cho rằng, khi chất lượng sản phẩm của khách hàng phụ thuộc vào sản phẩm của ngành, khách hàng nói chung ít nhạy cảm về giá. Đối với ngân

hàng thương mại, sản phẩm cung cấp cho khách hàng là vốn kinh doanh và các hoạt động thanh toán nên sản phẩm của ngân hàng không đóng vai trò quan trọng trong sản phẩm của hầu hết các ngành sản xuất và thương mại, vì vậy có thể nói với tiêu chí này thì hầu hết khách hàng của NHTM rất nhạy cảm về giá.

Khách hàng có đầy đủ thông tin

Theo Porter (1980), khi khách hàng có đầy đủ thông tin về nhu cầu, giá cả thực tế trên thị trường và thậm chí chi phí của nhà cung cấp, họ sẽ có sức mạnh mặc cả lớn hơn nhiều khi thông tin nghèo nàn. Ngày nay hầu hết khách hàng đều có thông tin đầy đủ về các sản phẩm ngân hàng, đặc biệt là tín dụng, bởi vì lãi suất huy động vốn và cho vay của các ngân hàng luôn niêm yết công khai, vì vậy khách hàng luôn mặc cả về lãi suất, đặc biệt là các khách hàng có khoản vay lớn. Theo kết quả khác sát của tác giả thì có 65% khách hàng có thông tin tương đối đầy đủ và có 26.3% khách hàng cho rằng họ có đầy đủ các thông tin về lãi suất và sản phẩm khi giao dịch với các ngân hàng.

Bảng 4.31: Mức độ tiếp cận thông tin về sản phẩm dịch vụ ngân hàng

Tiêu chí	Số ý kiến	Tỷ trọng
Có đầy đủ thông tin	40	26.3
Tương đối đầy đủ	99	65.1
Ít thông tin	13	8.6
Rất ít thông tin	0	0

Nguồn: Tác giả khảo sát và tính toán

Theo các phân tích trên thì hiện nay các ngân hàng thương mại Việt Nam đang đối diện với sức mạnh mặc cả của các khách hàng, đặc biệt là các khách hàng theo nhóm là những tập đoàn, tổ chức quy mô lớn và các khách hàng với nhiều thông tin được thu thập thì quyền lực mặc cả về giá và chất lượng dịch vụ cũng như những điều kiện cấp tín dụng....

4.3.5 Sức mạnh của nhà cung cấp

Theo Porter (1980), các nhà cung cấp có thể thể hiện sức mạnh mặc cả đối với các thành viên trong một ngành bằng cách đe dọa tăng giá hay giảm chất lượng

sản phẩm dịch vụ, các nhà cung cấp hùng mạnh có thể bằng cách đó vắt kiệt lợi nhuận trong một ngành nếu ngành đó không thể tăng giá bán để bù đắp sự gia tăng chi phí đầu vào. Đối với ngân hàng thương mại nhà cung cấp chủ yếu là khách hàng gửi tiền tiết kiệm, theo kết quả khảo sát của tác giả trên 152 khách hàng của các ngân hàng thì có 52.6% khách hàng lựa chọn ngân hàng dựa vào giá (lãi suất và phí), có 38.2% khách hàng ưu tiên hàng đầu đến chất lượng dịch vụ và 7.9% lựa chọn dựa vào sự an toàn.

Bảng 4.32: Tiêu chí lựa chọn ngân hàng của khách hàng

Tiêu chí	Số ý kiến	Tỷ trọng (%)
Lãi suất và phí	80	52.6
Chất lượng dịch vụ	58	38.2
Sự an toàn	12	7.9
Khác	2	1.3

Nguồn: Tác giả khảo sát và tính toán

Theo Porter (1980), những điều kiện khiến cho nhà cung cấp có sức mạnh mặc cả thường ngược lại những điều kiện đem lại sức mạnh cho khách hàng, một nhóm các nhà cung cấp sẽ có sức mạnh mặc cả nếu thỏa mãn những điều kiện sau:

Ngành cung cấp do một vài công ty thống trị và có tính tập trung cao hơn ngành khách hàng.

Porter (1980) cho rằng các nhà cung cấp bán hàng cho các khách hàng phân tán thường sẽ có ảnh hưởng đáng kể đến giá, chất lượng và các điều kiện khác. Tuy nhiên, như đã phân tích ở trên nhà cung cấp chủ yếu của các NHTM là khách hàng gửi tiết kiệm và thông thường các khách hàng này là cá nhân với số tiền gửi mỗi người là rất nhỏ so với tổng số dư tiền gửi tại ngân hàng nên việc thống trị của cá nhân tác động đến giá là không thể.

Không bị ràng buộc phải cạnh tranh với những sản phẩm thay thế khác

Theo Porter (1980), sức mạnh của ngay cả các nhà cung cấp lớn cũng có thể bị kiềm chế nếu sản phẩm của chúng phải cạnh tranh với các sản phẩm thay thế khác. Hiện nay, theo kết quả khảo sát thì chưa có sản phẩm nào có thể thay thế tiền

gửi dân cư đối với các NHTM, vì đây là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn trong vốn hoạt động thường xuyên của NHTM, vì vậy đây là yếu tố làm tăng quyền lực của nhà cung cấp của ngân hàng.

Bảng 4.33: Vai trò của tiền gửi khách với các NHTM

Đặc điểm sản phẩm	Số ý kiến	Tỷ trọng (%)
Không thể thay thế	9	90%
Có thể thay thế	1	10%

Nguồn: Tác giả khảo sát và tính toán

Các sản phẩm của nhóm nhà cung cấp có đặc trưng khác biệt hoặc gây ra chi phí chuyển đổi

Theo Porter (1980), đặc trưng hóa khác biệt và chi phí chuyển đổi làm cho khách hàng mất đi lựa chọn buộc các nhà cung cấp phải cạnh tranh lẫn nhau, nếu các nhà cung cấp đối mặt với chi phí chuyển đổi, tác động xảy ra ngược lại. Kết quả khảo sát của tác giả cho thấy, đối với các khách hàng gửi tiết kiệm chi phí chuyển đổi là rất thấp so với lợi ích từ việc chuyển đổi, và theo Nguyễn Quang Vinh & Huỳnh Thị Phương Lan (2013), chi phí chuyển đổi của khách hàng gửi tiền là không đáng kể. Với những phân tích trên thì trong trường hợp này các ngân hàng sẽ ra sức giữ chân người gửi tiền và người gửi tiền có quyền lực để mặc cả buộc các ngân hàng tăng lãi suất tiền gửi cho mình.

Tóm lại, mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter được áp dụng để phân tích thực trạng cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Với phân tích trên cho ta thấy bức tranh tổng thể về các áp lực cạnh tranh mà các NHTM Việt Nam phải đối diện trong quá trình hoạt động của mình. Quá trình phân tích cho thấy, trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN của hệ thống NHTM Việt Nam tác giả đã nhận diện một số kết quả sau:

Một là, áp lực đến từ các NHTM mới là không đáng kể nhưng áp lực đến từ các nhà đầu tư mới trong và ngoài nước sẽ làm tăng áp lực cạnh tranh lên các

NHTM hiện tại khi ngành ngân hàng ngày càng hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng đặc biệt khi gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN.

Hai là, mức độ cạnh tranh của các NHTM là tương đối thấp so với thị trường ngân hàng các nước trong khu vực, tuy nhiên khi gia nhập AEC với sự tham gia của nhiều nhà đầu tư mới thì dự báo trong tương lai áp lực cạnh tranh giữa các NHTM sẽ tăng lên rất nhiều.

Ba là, các sản phẩm thay thế cho các sản phẩm ngân hàng hiện còn ít, tuy nhiên với sự phát triển của thị trường trái phiếu doanh nghiệp thì đây sẽ là sản phẩm đe dọa đến thị phần sản phẩm tín dụng dành cho doanh nghiệp. Trong phân khúc tín dụng tiêu dùng, với sự phát triển các công ty tài chính, dịch vụ cho vay ngang hàng sẽ là mối đe dọa cho các ngân hàng.

Bốn là, nhà cung cấp chủ yếu của các NHTM hiện nay là nguồn tiền gửi dân cư của các khách hàng cá nhân với sản phẩm tiền gửi tiết kiệm, với đặc điểm chi phí chuyển đổi thấp và không có sản phẩm thay thế sẽ là quyền lực cao nhất đe dọa đến khả năng mặc cả của ngân hàng.

Năm là, với các khách hàng có quy mô lớn, gồm các tập đoàn, các tổ chức lớn với dư nợ và các gói sản phẩm đi kèm lớn, chiếm tỷ trọng thu nhập cao trong cơ cấu thu nhập của ngân hàng sẽ là những khách hàng có quyền lực lớn tăng áp lực lớn lên ngân hàng, như mặc cả, ép giá, đòi chất lượng cao....

Tóm tắt chương 4

Trong chương 4 tác giả đã đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam bằng cách tiếp cận nguồn lực với mô hình Camels và cấu trúc cạnh tranh ngành theo mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter.

Với phân tích trên cho ta thấy bức tranh tổng thể về năng lực tài chính và các áp lực cạnh tranh mà các NHTM Việt Nam phải đối diện trong quá trình hoạt động của mình. Quá trình phân tích cho thấy, trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN của hệ thống NHTM Việt Nam tác giả đã nhận diện một số kết quả sau:

Một là, áp lực đến từ các NHTM mới là không đáng kể nhưng áp lực đến từ các nhà đầu tư mới trong và ngoài nước sẽ làm tăng áp lực cạnh tranh lên các NHTM hiện tại.

Hai là, mức độ cạnh tranh của các NHTM là tương đối thấp so với thị trường ngân hàng các nước trong khu vực, tuy nhiên với sự tham gia của nhiều nhà đầu tư mới thì dự báo trong tương lai áp lực cạnh tranh giữa các NHTM sẽ tăng lên rất nhiều.

Ba là, các sản phẩm thay thế cho các sản phẩm ngân hàng hiện còn ít, tuy nhiên với sự phát triển của thị trường trái phiếu doanh nghiệp thì đây sẽ là sản phẩm đe dọa đến thị phần sản phẩm tín dụng dành cho doanh nghiệp. Trong phân khúc tín dụng tiêu dùng, với sự phát triển các công ty tài chính, dịch vụ cho vay ngang hàng sẽ là mối đe dọa cho các ngân hàng.

Bốn là, nhà cung cấp chủ yếu của các NHTM hiện nay là nguồn tiền gửi dân cư của các khách hàng cá nhân với sản phẩm tiền gửi tiết kiệm, với đặc điểm chi phí chuyển đổi thấp và không có sản phẩm thay thế sẽ là quyền lực cao nhất đe dọa đến khả năng mặc cả của ngân hàng.

Năm là, với các khách hàng có quy mô lớn, gồm các tập đoàn, các tổ chức lớn với dư nợ và các gói sản phẩm đi kèm lớn, chiếm tỷ trọng thu nhập cao trong cơ cấu thu nhập của ngân hàng sẽ là những khách hàng có quyền lực lớn tăng áp lực lớn lên ngân hàng, như mặc cả, ép giá, đòi chất lượng cao....

Sáu là, năng lực tài chính (vốn CSH, tổng tài sản) của các NHTM Việt nam còn rất thấp so với các NHTM trong ASEAN sẽ là thách thức lớn về cạnh tranh khi các NHTM nước ngoài thâm nhập sâu vào thị trường Việt Nam

Những kết quả được rút ra từ phân tích của chương này sẽ làm cơ sở khoa học cho việc đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong thời gian tới, cũng như đưa ra những đề xuất cho các nghiên cứu tiếp về cạnh tranh của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam được trình bày trong chương 6 và chương 7.

CHƯƠNG 5

KẾT QUẢ PHÂN TÍCH ĐỊNH LƯỢNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTM VIỆT NAM TRONG CỘNG ĐỒNG KINH TẾ ASEAN (AEC)

Trong chương 5 của luận án sẽ trình bày kết quả phân tích định lượng về: (1) Năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam thông qua ước lượng hiệu quả kỹ thuật với 2 phương pháp DEA và SFA, ngân hàng có hiệu quả cao thì năng lực cạnh tranh cao và ngược lại; (2) Các nhân tố tác động đến NLCT của các NHTM Việt Nam từ mô hình Tobit; (3) Đánh giá, so sánh NLCT của các NHTM Việt Nam với Các NHTM trong ASEAN.

Kết quả phân tích định lượng theo quy trình và phương pháp ước lượng mô hình được trình bày chi tiết ở chương 3.

5.1 Kết quả phân tích năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam

5.1.1 Kết quả từ mô hình DEA (Kết quả ước lượng mô hình bằng phương pháp DEA)

Kết quả ước lượng hiệu quả các ngân hàng bằng DEA cho thấy hiệu quả toàn bộ bình quân trong thời kỳ nghiên cứu là 0.771. Kết quả này cho thấy với đầu vào không đổi, hiệu quả bình quân trong điều kiện tốt nhất có thể tăng thêm $(1/0.771 - 1)$ là 0.297. Mặc khác nếu đầu ra không đổi, các ngân hàng có thể tiết kiệm tối đa 29.7% đầu vào.

Bảng 5.1: Kết quả ước lượng Hiệu quả kỹ thuật (TE), Hiệu quả thuần túy (PE) và hiệu quả qui mô (SE) 2013 – 2019

		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
TE	Mean	0.765	0.780	0.791	0.759	0.715	0.780	0.805
	Max	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	Min	0.458	0.453	0.459	0.450	0.412	0.485	0.473
PE	Mean	0.874	0.893	0.913	0.870	0.857	0.885	0.908
	Max	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	Min	0.504	0.592	0.568	0.556	0.482	0.593	0.647
SE	Mean	0.879	0.878	0.868	0.880	0.838	0.886	0.891
	Max	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	Min	0.473	0.459	0.459	0.450	0.448	0.486	0.481

Nguồn: Tính toán của tác giả

Hiệu quả của các ngân hàng trong thời kỳ nghiên cứu là tương đối thấp vì thời kỳ này hệ thống NHTM Việt Nam đang trong giai đoạn tái cơ cấu theo đề án

112 và quyết định 254, với nhiều ngân hàng bị NHNN mua với giá không đồng như Gbank, Oceanbank, NH xây dựng, cùng với một số ngân hàng trong diện tái cơ cấu khác sau thời kỳ khủng hoảng 2008 - 2011. (Bảng 5.1).

Trong giai đoạn nghiên cứu hiệu quả kỹ thuật bình quân của hệ thống NHTM Việt Nam có xu hướng tăng trong 3 năm đầu và giảm trong 2 năm tiếp theo 2016, 2017 sau đó phục hồi và tăng trong 2 năm cuối 2018, 2019 tuy mức độ tăng giảm là không cao, cụ thể năm 2013 hiệu quả bình quân của hệ thống là 0.765 sau đó tăng lên 0.780 năm 2014 và tăng 0.791 trong năm 2015 nhưng giảm về 0.759 năm 2016 và 0.715 trong năm 2017 sau đó tăng lên 0.780 năm 2018 và 0.805 trong năm 2019.

Kết quả từ mô hình DEA cũng cho thấy hiệu quả thuần túy PE của hệ thống NHTM trong giai đoạn nghiên cứu có sự biến thiên tương tự như hiệu quả kỹ thuật là có sự tăng nhẹ trong 3 năm đầu và giảm trong 2 năm cuối, cụ thể hiệu quả thuần túy (PE) của hệ thống năm 2013 là 0.874, tăng nhẹ lên 0.893 năm 2014 và 0.913 năm 2015 nhưng sau đó giảm xuống 0.870 và 0.857 trong hai năm 2016 và 2017 và sau đó tăng trong năm 2018, 2019 với mức hiệu quả là 0.885 và 0.908. Trong khi đó hiệu quả quy mô (SE) tương đối ổn định trong ba năm đầu lần lượt qua các năm 2013, 2014 và 2015 là 0.879; 0.878 và 0.868 sau đó tăng nhẹ lên 0.880 năm 2016 và giảm xuống 0.838 năm 2017 trước khi tăng lên 0.886 năm 2018 và 0.891 năm 2019 (xem bảng 5.1). Kết quả từ bảng 5.1 cũng cho thấy qua các năm hiệu quả thuần túy (TE) và hiệu quả quy mô (SE) của hệ thống là tương đối ngang nhau, điều này cho thấy PE và SE có đóng góp tương đối bằng nhau vào hiệu quả kỹ thuật (TE) của các NHTM trong giai đoạn nghiên cứu. Kết quả này cũng cho thấy trong giai đoạn này, sau cuộc khủng hoảng 2008 -2011 và trong giai đoạn tái cơ cấu hệ thống của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước việc tăng quy mô không mang lại nhiều hiệu quả cho hệ thống NHTM Việt Nam bằng việc tiết giảm chi phí, thu hồi nợ xấu...

Kết quả ước lượng từ mô hình DEA cũng cho thấy chi tiết từng NHTM trong thời kỳ nghiên cứu hoạt động dưới điều kiện có hiệu suất giảm (DRS), tăng (IRS) và không đổi theo quy (CONS) (chi tiết theo bảng 5.2).

Bảng 5.2: Số lượng các NHTM Việt Nam có hiệu suất giảm (DRS), tăng (IRS) và không đổi theo quy mô (CONS), thời kỳ nghiên cứu 2013 – 2019

Năm	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
DRS	6	5	3	3	3	0	3
IRS	17	18	21	21	23	24	20
CONS	8	8	7	7	5	7	8
Tổng	31	31	31	31	31	31	31

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên kết quả ước lượng mô hình DEA

Theo số liệu ở bảng 5.2 số lượng ngân hàng có hiệu suất giảm theo quy mô (DRS) chiếm tỷ lệ thấp hơn nhiều so với số lượng ngân hàng có hiệu suất tăng hoặc không đổi theo quy mô. Theo đó, năm 2013 có 6 NHTM có DRS sau đó giảm xuống còn 5 trong năm 2014 và còn 3 trong năm 2016 và 2017 sau đó giảm về 0 và 3 trong 2 năm 2018 và 2019, các NHTM trong nhóm này hầu hết là các ngân hàng có quy mô lớn như Vietinbank, Vietcombank, Agribank, BIDV, MBBank, Các NHTM có hiệu suất không đổi theo quy mô (CONS) trong chu kỳ nghiên cứu gồm có 8 NHTM trong năm 2013 và 2014, sau đó giảm xuống còn 7 NHTM trong năm 2015 và 2016 đến 2017 còn 5 NHTM sau đó tăng lên 7 và 8 trong 2 năm 2018, 2019, trong nhóm các ngân hàng CONS gồm các NHTM có quy mô lớn và các NHTM có 100% vốn nước ngoài như: Agribank, BIDV, Vietinbank, Techcombank, Vpbank, MBBank, Sacombank, HSBC, Shinhanbank...

Các NHTM có hiệu suất giảm hoặc không đổi theo quy mô không nên chú trọng vào việc mở rộng quy mô mà cần tập trung vào chăm sóc và khai thác sâu khách hàng hiện hữu bằng cách tạo ra nhiều sản phẩm đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng, mặt khác nhóm các NHTM này cần cơ cấu lại hệ thống mạng lưới kênh phân phối nhằm tối ưu hóa hiệu quả hoạt động. Nhóm các NHTM có hiệu suất tăng theo quy mô hầu hết là các NHTM nhỏ và trung, hệ thống mạng lưới kênh phân phối, vốn chủ sở hữu và tổng tài sản nhỏ nên việc phát triển kênh phân phối, tăng vốn chủ sở hữu và tổng tài sản sẽ giúp mang lại hiệu quả tốt hơn cho ngân hàng.

Bảng 5.3: Hiệu quả kỹ thuật 31 NHTM Việt Nam - Mô hình DEA

STT	BANK	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	ACB	0.925	1.000	0.773	0.959	0.910	0.917	0.854
2	AGB	1.000	0.898	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
3	ABB	0.605	0.621	0.646	0.609	0.577	0.638	0.715
4	BAB	0.819	0.777	0.796	0.707	0.676	0.746	0.640
5	BVB	0.778	0.602	0.621	0.647	0.604	0.596	0.569
6	BIDV	1.000	1.000	0.980	0.871	1.000	1.000	1.000
7	EIB	0.570	0.587	0.683	0.703	0.606	0.575	0.630
8	HDB	0.497	0.623	0.951	0.625	0.637	0.790	0.820
9	HSC	1.000	0.906	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
10	IVB	0.906	0.755	0.757	1.000	0.961	0.973	1.000
11	KLB	0.955	0.765	0.726	0.568	0.497	0.485	0.473
12	LVB	0.647	0.582	0.624	0.682	0.691	0.641	0.721
13	MSB	0.553	0.631	0.545	0.750	0.491	0.698	0.622
14	MBB	1.000	1.000	1.000	0.916	0.848	0.876	0.919
15	NAB	0.606	0.642	0.712	0.687	0.645	0.578	0.639
16	NCB	0.473	0.453	0.459	0.450	0.448	0.486	0.488
17	OCB	0.823	0.797	0.710	0.630	0.612	0.935	1.000
18	PGB	0.645	0.648	0.613	0.684	0.802	0.841	0.817
19	STB	1.000	1.000	1.000	0.551	0.605	0.645	0.802
20	SGB	1.000	1.000	0.914	0.798	0.668	0.760	0.634
21	SCB	0.503	0.670	0.743	0.584	0.412	0.564	0.594
22	SEA	0.478	0.509	0.472	0.603	0.532	0.589	0.894
23	SHB	0.465	0.743	0.746	0.698	0.674	0.717	0.817
24	SHI	1.000	1.000	1.000	1.000	0.985	1.000	1.000
25	TCB	0.720	0.927	1.000	1.000	1.000	1.000	0.874
26	TPB	0.775	0.795	0.758	0.618	0.650	0.849	1.000
27	VIB	0.753	1.000	0.713	0.609	0.596	0.883	0.910
28	VAB	0.458	0.483	0.737	0.692	0.509	0.691	0.666
29	VCB	0.890	0.926	0.997	0.883	0.790	1.000	0.975
30	CTG	0.870	0.854	0.842	1.000	0.732	0.702	0.897
31	VPB	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Mean		0.765	0.780	0.791	0.759	0.715	0.780	0.805
Max		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Min		0.458	0.453	0.459	0.450	0.412	0.485	0.473

Nguồn: Tác giả ước lượng bằng phần mềm DEAP 2.1

Trong 31 ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn nghiên cứu, số lượng ngân hàng có các mức hiệu quả khác nhau được phân bố trong bảng 5.4. Theo đó, năm 2013 có 11 NHTM có mức hiệu quả từ 0,9 đến 1, tương tự số NHTM có mức hiệu quả này ổn định trong năm 2014, 2015 đến năm 2016 thì còn 9 và giảm xuống còn 8 NHTM trong năm 2017, sau đó tăng lên 10 và 11 vào năm

2018 và 2019. Các NHTM trong nhóm này hầu hết là các NHTM trong nhóm có quy mô lớn và NHTM 100% vốn nước ngoài gồm: VPBank, Shinhanbank, Sacombank, MBBank, HSBC, BIDV, ACB và Agribank. Ở mức hiệu quả dưới 0.5 năm 2013 có 5 NHTM, giảm xuống còn 2 NHTM trong năm 2014 và 2015, giảm còn 1 NHTM trong năm 2016 nhưng tăng lên 4 NHTM trong năm 2017 và giảm về 2 trong 2 năm 2018, 2018, nhóm này gồm các NHTM có quy mô nhỏ và NHTM thuộc diện tái cơ cấu như NCB (NH quốc dân), SEABank, VietABank, SCB, MSB, Kienlongbank. (Chi tiết trong bảng 5.3 và bảng 5.4)

Bảng 5.4: Phân phối hiệu quả các NHTM Việt Nam - mô hình DEA

Mức hiệu quả	Số lượng ngân hàng						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
0.9 – 1.0	11	11	11	9	8	10	11
0.8 - < 0.9	4	2	1	2	2	4	8
0.7 - < 0.8	4	6	11	4	2	5	2
0.6 - < 0.7	4	7	5	12	11	5	6
0.5 - < 0.6	3	3	1	3	4	5	2
< 0.5	5	2	2	1	4	2	2
Tổng	31	31	31	31	31	31	31
Mean	0.765	0.780	0.791	0.759	0.715	0.780	0.805
Max	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Min	0.458	0.453	0.459	0.450	0.412	0.485	0.473

Nguồn: Tính toán của tác giả

Hệ thống NHTM Việt Nam hiện nay có 3 loại hình cơ bản, một là nhóm các NHTM nhà nước (NHTMNN), nhóm này bao gồm NHTM nhà nước một thành viên là Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank) và 3 NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối là Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank), ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (Vietinbank) và ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV). Thứ 2 là nhóm các NHTM liên doanh và NHTM 100% vốn nước ngoài (NHLĐNN), nhóm này trong mẫu nghiên cứu gồm 1 NHTM Liên doanh là ngân hàng TNHH INDOVINA (IDV) và 2 NHTM 100% vốn nước ngoài là HSBC (Anh quốc) và Shinhanbank

(Hàn Quốc). Nhóm thứ 3 là các NHTM cổ phần, trong mẫu nghiên cứu có 24 NHTM cổ phần.

Trong kỳ nghiên cứu, nhóm các NHTM Liên doanh và nước ngoài có hiệu quả bình quân cao nhất đạt 0.964, nhóm các NHTM nhà nước có hiệu quả bình quân xếp thứ 2 là 0.933 và 2 nhóm này cách xa nhóm các NHTM cổ phần có hiệu quả bình quân trong kỳ nghiên cứu là 0.720. Số liệu thống kê trong bảng 5.5 cho thấy qua các năm, nhóm các NHTM cổ phần luôn có hiệu quả thấp nhất và cách xa 2 nhóm còn lại. Trong 7 năm từ năm 2013 đến năm 2019, có 2 năm nhóm các NHTM nhà nước có hiệu quả bình quân cao hơn nhóm các NHTM liên doanh và nước ngoài, cụ thể năm 2014 và 2015 hiệu quả bình quân của nhóm NHTMNN là 0.919 và 0.955 trong khi đó hiệu quả của nhóm NHTMDNN là 0.887 và 0.919, còn lại trong các năm 2013, 2016, 2017, 2018, 2019 nhóm NHTMDNN có hiệu quả cao hơn nhóm NHTMNN, cụ thể năm 2013 hiệu quả của các NHTMNN là 0.927 trong khi đó hiệu quả của các NHTMDNN là 0.951, trong các năm 2016, 2017, 2018 và 2019 hiệu quả của các NHTMDNN là 1; 0.982; 0.991; 1.0 nhưng hiệu quả của các NHTMNN qua 2 năm lần lượt là 0.939; 0.881; 0.926 và 0.968.

Kết quả trên phản ánh đúng thực tiễn tại Việt Nam, nhóm các NHTM nhà nước với lịch sử hình thành là phát triển lâu đời nhất, gồm những ngân hàng thương mại có quy mô lớn, nhận được nhiều ưu đãi từ nhà nước như đầu tư vốn, chính sách, con người....nên có hiệu quả cao hơn nhiều so với các NHTM cổ phần. Nhóm các NHTM liên doanh và 100% vốn nước ngoài, nhóm này là ngân hàng con của các tập đoàn tài chính ngân hàng hàng đầu thế giới và châu lục với ưu thế vượt trội về kinh nghiệm, công nghệ, nhân lực, vốn... nên việc họ dẫn đầu về hiệu quả so với các nhóm còn lại. Trong khi đó, nhóm các NHTM cổ phần, ngoài một số NHTM có tình hình hoạt động tốt nên có hiệu quả cao như ACB, Techcombank, Mbbank, VPBank... thì hầu hết các NHTM có quy mô nhỏ, các NHTM yếu kém trong diện tái cơ cấu... đều nằm trong nhóm này nên hiệu quả bình quân thấp.

Bảng 5.5: Hiệu quả theo từng loại hình ngân hàng – mô hình DEA

Loại hình NHTM	2013-2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
----------------	-----------	------	------	------	------	------	------	------

NHTMNN	Mean	0.933	0.940	0.919	0.955	0.939	0.881	0.926	0.968
	Max	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	Min	0.702	0.870	0.854	0.842	0.871	0.732	0.702	0.897
NHTMCP	Mean	0.720	0.710	0.744	0.748	0.699	0.654	0.729	0.754
	Max	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	Min	0.412	0.458	0.453	0.459	0.450	0.412	0.485	0.473
NHLDNN	Mean	0.964	0.969	0.887	0.919	1.000	0.982	0.991	1.000
	Max	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	Min	0.755	0.906	0.755	0.757	1.000	0.961	0.973	1.000
Mean		0.863	0.765	0.780	0.791	0.759	0.715	0.780	0.805
Max		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Min		412	0.458	0.453	0.459	0.450	0.412	0.485	0.473

Nguồn: Tính toán của tác giả

Kết quả ước lượng chỉ số Malmquist

Chỉ số Malmquist là chỉ số phản ánh sự thay đổi của các độ đo hiệu quả kỹ thuật, tiến bộ công nghệ, hiệu quả thuần, hiệu quả quy mô và năng suất nhân tố tổng hợp. Chỉ số Malmquist lớn hơn 1 biểu thị tăng năng suất và ngược lại chỉ số Malmquist nhỏ hơn 1 sẽ biểu thị năng suất giảm.

Bảng 5.6 cho thấy sự thay đổi của hiệu quả kỹ thuật (effch) trong thời kỳ mẫu nghiên cứu lớn hơn 1 đạt 1.011 mà nguyên nhân chủ yếu là do sự thay đổi của hiệu quả kỹ thuật thuần túy (pech) chỉ đạt 1.009 và thay đổi hiệu quả quy mô (sech) mặc dù sự thay đổi của tiến bộ công nghệ (techch) theo kết quả ước lượng được có sự gia tăng trong các năm 2013 – 2019 đạt bình quân 0.998 trong thời kỳ. Điều này có thể được giải thích là tiến bộ công nghệ đã phát huy được hiệu quả trong thời kỳ này với nhiều ngân hàng đã tích cực đầu tư cho công nghệ.

Bảng 5.6: Chỉ số Malmquist bình quân năm 2013 – 2019 của hệ thống NHTM Việt Nam

NĂM	EFFCH	TECHCH	PECH	SECH	TFCH
2013-2014	1.0300	0.9530	1.0320	0.9980	0.9810
2014-2015	1.0170	0.9650	1.0260	0.9920	0.9820
2015-2016	0.9590	1.1290	0.9460	1.0130	1.0820
2016-2017	0.9340	1.0580	0.9850	0.9840	0.9880
2017-2018	1.0990	0.8900	1.0380	1.0590	0.9790
2018-2019	1.0340	1.0080	1.0300	1.0040	1.0420
Mean	1.0110	0.9980	1.0090	1.0020	1.0080

Nguồn: Tính toán của tác giả

Note: **effch:** thay đổi hiệu quả kỹ thuật; **techch:** thay đổi kỹ thuật hoặc công nghệ; **pech:** thay đổi hiệu quả kỹ thuật thuần túy; **sech:** thay đổi hiệu quả quy mô; **tfpch:** tổng thay đổi năng suất yếu tố.

5.1.2 Kết quả mô hình SFA (Kết quả ước lượng mô hình bằng phương pháp SFA)

Kết quả ước lượng bằng phương pháp MLE trong bảng 5.7 cho thấy, trong các yếu tố đầu vào thì vốn chủ sở hữu ($EQT - \beta_1$) là thành phần quan trọng nhất đối với tổng thu nhập của các ngân hàng trong giai đoạn nghiên cứu. Điều này phù hợp với thực tiễn là các ngân hàng thương mại có vốn chủ sở hữu lớn sẽ có nhiều ưu thế trong việc chủ động nguồn vốn kinh doanh, ít phụ thuộc vào các nguồn vốn khác, chi phí vốn thấp. Mặt khác, vốn chủ sở hữu lớn đồng nghĩa với việc ngân hàng có thể gia tăng tổng tài sản lớn, điều này phù hợp với kết quả phân tích về hiệu quả hoạt động, các ngân hàng có hiệu quả hoạt động cao hầu hết nằm trong nhóm các NHTM có quy mô lớn. Kết quả này phù hợp với nghiên cứu của Nguyễn Việt Hùng (2008), Nguyễn Thị Cảnh và cộng sự (2014), Đoàn Việt Dũng (2015).

Ngoài ra, chi phí hoạt động, tiền gửi, vốn khác cũng có liên quan mật thiết với tổng thu nhập của ngân hàng, việc kiểm soát chi phí, hạn chế vốn vay, duy trì số dư tiền gửi khách hàng hợp lý sẽ giúp các ngân hàng duy trì và gia tăng thu nhập hoạt động.

Bảng 5.7: Kết quả ước lượng mô hình bằng SFA

Các biến	Hệ số	Sai số chuẩn	t-ratio
EQT	0.153005	0.334389	4.575660
DEP	0.033869	0.047438	0.713965
BOR	-0.004257	0.018585	-0.229053
OPE	0.912676	0.052110	17.514284
Hằng số	-0.434794	0.421292	-1.032049
sigma-squared	0.039412	0.010582	3.724355
gamma γ	0.545687	0.083246	6.555078
mu μ	0.293303	0.061544	4.765747
Eta η	0.051077	0.016091	3.174292
log likelihood function		0.86737372E+02	
LR		0.11264579E+03	
Số quan sát: 217			

Nguồn: Tính toán của tác giả

Kết quả lượng hệ số γ trong mô hình là $0.545 \neq 0$, thể hiện thành phần của tính phi hiệu quả trong sai số của mô hình, kết quả này cho thấy việc đưa thành phần ngẫu nhiên vào mô hình ước lượng là cần thiết và đáng tin cậy. Hệ số η chỉ sự thay đổi hiệu quả theo thời gian, kết quả ước lượng $\eta = 0.05$ cho thấy hiệu quả của các ngân hàng có xu hướng tăng trong giai đoạn nghiên cứu.

Hiệu quả các ngân hàng bằng phương pháp SFA theo quy trình của Battese và Coelli (1991) sau khi ước lượng hàm sản xuất biên ngẫu nhiên ở bước trên, bằng phần mềm Frontier 4.1, hiệu quả kỹ thuật của các ngân hàng được trình bày ở bảng 5.8. Kết quả cho thấy hiệu quả trung bình của toàn bộ hệ thống trong thời kỳ nghiên cứu là 0.701, hiệu quả thấp nhất 0.433, hiệu quả cao nhất đạt 0.945. Kết quả này cũng cho thấy hiệu quả của các ngân hàng thương mại của Việt Nam trong giai đoạn 2013 – 2019 là tương đối thấp, với kết quả này nếu trung bình đầu ra không thay đổi, các ngân hàng thương mại có thể tiết kiệm tối đa 30% đầu vào.

Bảng 5.8: Hiệu quả kỹ thuật 31 NHTM Việt Nam - Mô hình SFA

STT	Ngân hàng	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	ACB	0.565	0.580	0.594	0.608	0.621	0.674	0.687
2	AGB	0.611	0.625	0.638	0.651	0.663	0.677	0.690
3	ABB	0.577	0.591	0.605	0.619	0.632	0.673	0.687
4	BAB	0.758	0.767	0.777	0.785	0.794	0.793	0.802
5	BVB	0.670	0.682	0.694	0.705	0.716	0.736	0.748
6	BIDV	0.849	0.855	0.861	0.867	0.872	0.849	0.856
7	EIB	0.557	0.571	0.586	0.600	0.614	0.607	0.622
8	HDB	0.613	0.627	0.640	0.653	0.665	0.711	0.724
9	HSC	0.671	0.683	0.695	0.706	0.717	0.768	0.778
10	IVB	0.902	0.906	0.910	0.914	0.917	0.942	0.945
11	KLB	0.558	0.572	0.587	0.601	0.614	0.632	0.647
12	LVB	0.611	0.624	0.637	0.650	0.662	0.665	0.679
13	MSB	0.553	0.567	0.582	0.596	0.610	0.625	0.640
14	MBB	0.880	0.885	0.890	0.895	0.899	0.871	0.877
15	NAB	0.637	0.650	0.662	0.675	0.687	0.708	0.720
16	NCB	0.434	0.450	0.466	0.482	0.498	0.543	0.559
17	OCB	0.678	0.689	0.701	0.712	0.723	0.807	0.816
18	PGB	0.609	0.622	0.636	0.649	0.661	0.734	0.745
19	STB	0.514	0.529	0.545	0.560	0.574	0.571	0.587
20	SGB	0.708	0.719	0.730	0.740	0.750	0.776	0.786
21	SCB	0.560	0.574	0.589	0.603	0.616	0.594	0.609
22	SEA	0.526	0.541	0.556	0.571	0.585	0.640	0.655

23	SHB	0.640	0.653	0.665	0.677	0.689	0.709	0.721
24	SHI	0.924	0.928	0.931	0.934	0.936	0.906	0.911
25	TCB	0.816	0.823	0.830	0.837	0.844	0.849	0.856
26	TPB	0.685	0.696	0.707	0.718	0.729	0.778	0.788
27	VIB	0.616	0.629	0.642	0.655	0.667	0.738	0.749
28	VAB	0.599	0.613	0.626	0.639	0.652	0.696	0.708
29	VCB	0.813	0.821	0.828	0.835	0.841	0.811	0.819
30	CTG	0.683	0.695	0.706	0.717	0.728	0.708	0.720
31	VPB	0.753	0.762	0.771	0.780	0.789	0.877	0.883
Mean		0.663	0.675	0.687	0.698	0.709	0.731	0.742
Max		0.924	0.928	0.931	0.934	0.936	0.942	0.945
Min		0.434	0.450	0.466	0.482	0.498	0.543	0.559

Nguồn: Tính toán của tác giả

Từ bảng hiệu quả kỹ thuật của các ngân hàng (Bảng 5.8) cho thấy hiệu quả kỹ thuật toàn hệ thống tăng qua từng năm cả số trung bình, lớn nhất và nhỏ nhất. Ở các ngân hàng cũng cho thấy hầu hết hiệu quả cải thiện qua từng năm dù tỷ lệ không lớn và đột phá.

Bảng 5.9: Phân phối hiệu quả các NHTM - Mô hình SFA

Mức hiệu quả	Số lượng ngân hàng						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
0.9 - 1	2	2	2	2	2	2	2
0.8 - <0.9	4	4	4	4	4	6	7
0.7 - < 0.8	3	3	6	8	8	11	11
0.6 - < 0.7	12	13	11	13	14	9	9
0.5 - < 0.6	9	8	7	3	2	3	2
< 0.5	1	1	1	1	1	0	0
Tổng	31	31	31	31	31	31	31
Mean	0.663	0.675	0.687	0.698	0.709	0.721	0.742
Max	0.924	0.928	0.931	0.934	0.936	0.942	0.954
Min	0.434	0.450	0.466	0.482	0.498	0.543	0.559

Nguồn: Tính toán của tác giả

Trong giai đoạn nghiên cứu, nhóm các ngân hàng có hiệu quả cao luôn ổn định qua các năm, số liệu bảng 3 cho thấy trong 5 năm có 2 NHTM có hiệu quả kỹ thuật từ 0.9 trở lên là Indovinabank (IBV) và Shinhanbank (SHI), là ngân hàng 100% vốn ngoại và liên doanh. Nhóm ngân hàng có hiệu quả từ 0.8 trở lên của chỉ

có 4 NHTM và số này ổn định trong 7 năm và thuộc về hầu hết các ngân hàng có qui mô lớn là Vietcombank, Techcombank, MBbank, BIDV... Nhóm hiệu quả từ 0.7 có sự cải thiện với 3 ngân hàng năm 2013 lên 8 ngân hàng năm 2017 và 11 ngân hàng trong năm 2018 và 2019, các NHTM ở nhóm dưới 0.6 giảm dần qua các năm, điều này thể hiện nhiều NHTM yếu kém đã tái cơ cấu thành công và cải thiện hiệu quả hoạt động của mình. (bảng 5.9)

Nếu xếp theo loại hình NHTM thì các NHTM tại Việt Nam hiện nay có thể chia làm 3 loại hình cơ bản, một là nhóm các NHTM nhà nước (NHTMNN), nhóm này bao gồm NHTM nhà nước một thành viên là Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank) và 3 NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối là Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank), ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (Vietinbank) và ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV). Thứ 2 là nhóm các NHTM liên doanh và NHTM 100% vốn nước ngoài (NHLĐNN), nhóm này trong mẫu nghiên cứu gồm 1 NHTM Liên doanh là ngân hàng TNHH INDOVINA (IDV) và 2 NHTM 100% vốn nước ngoài là HSBC (Anh quốc) và Shinhanbank (Hàn Quốc). Nhóm thứ 3 là các NHTM cổ phần, trong mẫu nghiên cứu có 24 NHTM cổ phần.

Kết quả từ mô hình SFA và bảng thống kê 5.10 cho thấy trong kỳ nghiên cứu các NHLĐNN có hiệu quả cao nhất đạt 0.853, tiếp đến là nhóm các NHTMNN có hiệu quả bình quân 0.760 và xếp thấp nhất là nhóm các NHTM cổ phần với hiệu quả bình quân là 0.677, và theo các năm từ 2013 đến 2019 vị trí này không thay đổi các NHLĐNN luôn dẫn đầu về mức độ hiệu quả, xếp thứ nhì vẫn là nhóm các NHTMNN và nhóm các NHTM cổ phần xếp cuối cùng về mức độ hiệu quả trong các loại hình NHTM tại Việt Nam. Các NHLĐNN tại Việt Nam trong mẫu nghiên cứu có 2 NHTM 100% vốn nước ngoài là những ngân hàng con của các tập đoàn tài chính hàng đầu thế giới và châu lục, còn ngân hàng liên doanh INDOVINA là liên doanh giữa Vietinbank Việt Nam và Cathaybank của Đài Loan, cũng là những NHTM lớn, những NHTM này có ưu thế về vốn, công nghệ, kinh nghiệm, con người... nên có hiệu quả cao nhất. Nhóm các NHTMNN có quá trình phát triển lâu đời nhất, có lợi thế về qui mô và nhiều ưu tiên từ chính phủ... nên có hiệu quả cao

hơn nhóm các NHTM cổ phần. Trong giai đoạn nghiên cứu, các NHTMCP ngoài một số NHTM có qui mô và hiệu quả cao như ACB, MBBank, Techcombank, VPBank... thì vẫn còn nhiều NHTM có qui mô nhỏ và một số NHTM yếu kém trong diện tái cơ cấu... dẫn đến hiệu quả bình quân thấp.

Bảng 5.10: Hiệu quả theo từng loại hình ngân hàng – mô hình SFA

Loại hình NHTM		Kỳ NC	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
NHTMNN	Mean	0.760	0.739	0.749	0.758	0.768	0.776	0.761	0.771
	Max	0.872	0.849	0.855	0.861	0.867	0.872	0.849	0.856
	Min	0.611	0.611	0.625	0.638	0.651	0.663	0.677	0.690
NHTMCP	Mean	0.677	0.630	0.642	0.693	0.667	0.679	0.709	0.721
	Max	0.899	0.880	0.885	0.890	0.895	0.899	0.877	0.883
	Min	0.434	0.434	0.450	0.466	0.482	0.498	0.543	0.559
NHLDDN	Mean	0.853	0.832	0.839	0.845	0.851	0.857	0.872	0.878
	Max	0.945	0.924	0.928	0.931	0.934	0.936	0.942	0.945
	Min	0.671	0.671	0.683	0.691	0.706	0.717	0.768	0.778
Mean		0.750	0.733	0.743	0.765	0.762	0.771	0.731	0.742
Max		0.945	0.924	0.928	0.931	0.934	0.936	0.942	0.945
Min		0.434	0.434	0.450	0.466	0.482	0.498	0.543	0.559

Nguồn: Tính toán của tác giả

5.2 Các yếu tố tác động đến NLCT của các NHTM Việt Nam

Kết quả ước lượng hàm hồi quy Tobit với biến phụ thuộc là điểm hiệu quả kỹ thuật trong mô hình DEA, với sự trợ giúp của phần mềm Stata 12.

Bảng 5.11: Các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động NHTM Việt Nam

```

Tobit regression                               Number of obs   =       217
                                                Uncensored      =       216
Limits: lower = 0.41                        Left-censored   =        1
        upper = +inf                        Right-censored  =        0

                                                LR chi2(6)      =       83.27
                                                Prob > chi2     =       0.0000
Log likelihood = 105.17735                    Pseudo R2      =      -0.6552

```

TE	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
SIZE	5.39e-11	9.05e-11	0.60	0.552	-2.32e-10	1.25e-10
EQT	5.68e-09	1.69e-09	3.37	0.001	2.35e-09	9.00e-09
DPRR	.2351886	.1346233	1.75	0.082	-.0301903	.5005676
TNL	.0371966	.0869974	0.43	0.668	-.2086919	.1342988
VN	.2315778	.0417765	5.54	0.000	.1492249	.3139307
GDP	3.655566	2.113288	1.73	0.085	-7.821429	.5102966
LPH	-1.113263	.7020076	-1.59	0.114	-2.49711	.2705834
_cons	.9280948	.1465865	6.33	0.000	.6391331	1.217057
var(e.TE)	.0218043	.0021014			.0180317	.0263663

Nguồn: Tác giả ước lượng từ phần mềm Stata 12

Bảng 5.11 mô tả kết quả ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của các ngân hàng thương mại của Việt Nam bằng kỹ thuật hồi qui Tobit. Theo đó, các yếu tố như vốn chủ sở hữu của ngân hàng, tỷ lệ dự phòng rủi ro trên tổng dư nợ, tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu nhập, tỷ lệ vốn ngoại trên tổng nguồn vốn và tốc độ tăng trưởng GDP có tác động đến hiệu quả và được nhận diện như sau:

Một là, yếu tố vốn chủ sở hữu của ngân hàng EQT có tác động hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam tại mức ý nghĩa 1%. Kết quả này trùng khớp với nghiên cứu của Edward Gardener và cộng sự (2011), Nguyễn Thị Cành và cộng sự (2014), Đoàn Việt Dũng (2015). Ngân hàng có qui mô vốn chủ sở hữu càng lớn thì hiệu quả hoạt động càng cao.

Hai là, yếu tố tỷ lệ dự phòng rủi ro trên tổng dư nợ, DPRR có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại tại mức ý nghĩa 1%. Kết quả này tương đồng với nghiên cứu của Nguyễn Thị Cành và cộng sự (2014)

Ba là, yếu tố tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu nhập (TNL) có tác động gia tăng hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam tại mức ý nghĩa 10%. Đây là khám phá mới của nghiên cứu, vì trước kia ngân hàng VN thu nhập hoạt động chủ yếu từ tín dụng nên tỷ lệ thu ngoài lãi rất thấp, có nhiều ngân hàng tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu nhập dưới 5% nên những nghiên cứu trước không đề cập hoặc không có ý nghĩa, hiện nay nhiều ngân hàng tỷ lệ này trên 50%, thậm chí có ngân hàng lên đến 65%. Theo đó, ngân hàng càng gia tăng TNL thì hiệu quả càng cao, giảm thiểu rủi ro và tăng tính bền vững trong hoạt động.

Bốn là, yếu tố tỷ lệ vốn ngoại trên tổng nguồn vốn có ảnh hưởng tích cực đến việc gia tăng hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại tại mức ý nghĩa 1%. Kết quả này trùng khớp với nghiên cứu của Nguyễn Việt Hùng (2008) Edward Gardener và cộng sự (2011), Nguyễn Thị Cành và cộng sự (2014) về việc gia tăng vốn ngoại sẽ có tác động làm tăng hiệu quả hoạt động trong các ngân hàng thương mại ở Việt Nam.

Năm là, tốc độ tăng trưởng GDP hàng năm có tác động tích cực đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam tại mức ý nghĩa 10%. Kết quả này trùng khớp với nghiên cứu của Edward Gardener và cộng sự (2011).

5.3 Năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong Cộng đồng kinh tế ASEAN

Trong phần này sẽ trình bày kết quả phân tích định lượng theo quy trình và phương pháp ước lượng và mô hình nghiên cứu được trình bày chi tiết ở chương 3. Phương pháp nghiên cứu trình bày ở mục 3.2.1 & 3.2.2 và Mô hình nghiên cứu được trình bày ở mục 3.3.3.

Tác giả đánh giá năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam và các ngân hàng thương mại của các quốc gia trong cộng đồng kinh tế ASEAN bằng cách sử dụng hai phương pháp DEA và SFA để ước lượng hiệu quả của NHTM Việt Nam và NHTM các quốc gia ASEAN. So sánh hiệu quả của NHTM Việt Nam và NHTM các quốc gia ASEAN, từ đó cho thấy vị thế của các NHTM Việt nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

5.3.1 Kết quả mô hình bằng phương pháp DEA (Mô hình DEA)

Kết quả ước lượng mô hình được trình bày trong bảng 5.12, theo kết quả này thì hiệu quả trung bình qua các năm của hệ thống NHTM Việt Nam năm 2013 đạt 0.345 sau đó tăng mạnh trong năm 2014 đạt 0.641 và giảm về 0.530 trong năm 2015, các năm 2016, 2017 chỉ duy trì ở mức 0.523 và 0.534. sau đó tăng mạnh vào 2 năm 2018 và 2019 với hiệu quả bình quân đạt 0.728 và 0.744. Các NHTM Brunie có hiệu quả bình quân năm 2013 là 0.373 và tăng qua các năm, cụ thể năm 2014 hiệu quả bình quân của các NHTM Brunie là 0.684, qua năm 2015 có sự giảm nhẹ còn 0.621 và tăng lên 0.845 năm 2016, đạt 0.827 trong năm 2017 đạt 0.847 năm 2018 sau đó giảm còn 0.783 năm 2019. Các NHTM Cambodia có hiệu quả rất tốt so với Việt nam và Brunie trong năm 2013 đạt 0.689 và tăng lên 0.788 trong năm 2014, đạt 0.723 năm 2015 sau đó giảm nhẹ qua các năm 2016 và 2017 với kết quả lần lượt là 0.637 và 0.646 và các năm 2018 2019 đạt 0.821 và 0.744. Các NHTM Indonesia có hiệu quả bình quân năm 2013 là 0.751 xếp cao nhất trong số 9 hệ thống NHTM ASEAN, tuy có giảm đều qua các năm nhưng vẫn duy

trì ở mức cao trong khu vực, năm 2014 đạt 0.724 và giảm nhẹ trong năm 2015 chỉ đạt 0.65 và kết quả trong năm 2016, 2017 là 0.651 và 0.670 và các năm 2018, 2019 đạt 0.691 và 0.574. Các NHTM Lào cũng có hiệu quả tương đối tốt trong thời kỳ nghiên cứu, hiệu quả bình quân năm 2013 của các NHTM Lào là 0.507 xếp thứ 3 sau Indonesia và Cambodia và vẫn duy trì mức hiệu quả tương tự qua các năm, cụ thể năm 2014 các NHTM Lào có hiệu quả là 0.557, năm 2015 đạt 0.601, năm 2016 đạt 0.561 và đến năm 2017 là 0.67, đến 2018 tăng lên 0.738 sau đó giảm còn 0.654 năm 2019. Hệ thống NHTM Malaysia có hiệu quả rất thấp trong năm 2013 chỉ có 0.366 nhưng cải thiện những năm sau đó, năm 2014 hiệu quả bình quân của các NHTM Malaysia là 0.699 tăng 90% so với năm 2013, hiệu quả năm 2015 giảm so với năm 2014 nhưng cao hơn nhiều so với năm 2013 và đạt 0.529 sau đó duy trì mức 0.572 và 0.525 vào năm 2016 và 2017 sau đó tăng lên 0.651 và 0.621 trong năm 2018 và 2019. Các NHTM Philippines năm 2013 có hiệu quả bình quân là 0.488 sau đó tăng mạnh vào năm 2014 đạt 0.712 và giảm còn 0.603 năm 2015 đến năm 2016 và 2017 duy trì lần lượt là 0.572 và 0.525 sau đó đạt mức 0.624 và 0.535 vào năm 2019 và 2019. Tương tự, các NHTM của Singapore cũng có hiệu quả rất thấp trong năm 2013 với hiệu quả bình quân 0.336 nhưng tăng rất mạnh trong năm 2014 đạt hiệu quả 0.801 cao nhất trong số các NHTM của 9 quốc gia trong năm 2014, tuy nhiên qua các năm hiệu quả bình quân của các NHTM Singapore giảm đều, năm 2015 chỉ còn 0.612, giảm 23.6% so với năm 2014 và đến năm 2016, 2017 chỉ còn duy trì mức hiệu quả 0.525 và 0.518. Các ngân hàng thương mại Thái lan có hiệu quả tốt, qua các năm hiệu quả của các NHTM Thái Lan luôn duy trì ở nhóm đầu, năm 2013 hiệu quả bình quân của các NHTM Thái Lan là 0.405 và tăng mạnh trong năm 2014 đạt 0.778 với mức tăng 92% so với năm 2013, sau đó giảm nhẹ vào năm 2015, 2016 với hiệu quả bình quân là 0.656 và 0.632, đến năm 2017 hiệu quả của các NHTM Thailand là 0.555, sau đó tăng lên 0.777 năm 2018 và năm 2019 giảm còn 0.687, tuy có giảm so với năm trước nhưng các NHTM Thailand vẫn duy trì ở nhóm các NHTM có hiệu quả trung bình cao trong ASEAN.

Bảng 5.12: Hiệu quả hoạt động của hệ thống NHTM Việt Nam và các quốc gia ASEAN – Mô hình DEA

Quốc gia		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Viet Nam	<i>Mean</i>	0.345	0.641	0.530	0.523	0.534	0.728	0.744
	<i>Max</i>	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	<i>Min</i>	0.184	0.341	0.293	0.298	0.316	0.480	0.427
Brunie	<i>Mean</i>	0.373	0.684	0.621	0.845	0.827	0.847	0.783
	<i>Max</i>	0.393	0.730	0.626	1.000	1.000	0.927	0.819
	<i>Min</i>	0.353	0.637	0.615	0.691	0.654	0.767	0.747
Cambodia	<i>Mean</i>	0.689	0.788	0.723	0.637	0.646	0.821	0.774
	<i>Max</i>	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	<i>Min</i>	0.301	0.342	0.320	0.378	0.412	0.578	0.404
Indonesia	<i>Mean</i>	0.751	0.724	0.650	0.651	0.670	0.691	0.574
	<i>Max</i>	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	<i>Min</i>	0.296	0.177	0.001	0.001	0.001	0.462	0.334
Lào	<i>Mean</i>	0.507	0.557	0.601	0.561	0.631	0.738	0.654
	<i>Max</i>	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	<i>Min</i>	0.010	0.017	0.009	0.003	0.023	0.442	0.414
Malaysia	<i>Mean</i>	0.366	0.699	0.529	0.572	0.525	0.651	0.621
	<i>Max</i>	0.543	0.902	0.757	0.773	0.861	0.900	0.877
	<i>Min</i>	0.210	0.436	0.428	0.386	0.342	0.431	0.444
Philippines	<i>Mean</i>	0.488	0.712	0.603	0.529	0.519	0.624	0.535
	<i>Max</i>	1.000	1.000	0.953	1.000	1.000	0.868	0.621
	<i>Min</i>	0.200	0.526	0.386	0.324	0.319	0.491	0.425
Singapore	<i>Mean</i>	0.336	0.801	0.612	0.528	0.518	0.671	0.662
	<i>Max</i>	0.382	1.000	0.991	0.815	0.773	0.814	0.755
	<i>Min</i>	0.293	0.597	0.353	0.362	0.367	0.455	0.481
Thailand	<i>Mean</i>	0.405	0.778	0.656	0.632	0.555	0.777	0.687
	<i>Max</i>	1.000	1.000	1.000	1.000	0.831	1.000	1.000
	<i>Min</i>	0.165	0.506	0.269	0.444	0.407	0.613	0.443
<i>Mean</i>		0.496	0.703	0.605	0.578	0.582	0.716	0.660
<i>Max</i>		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
<i>Min</i>		0.010	0.017	0.001	0.001	0.001	0.431	0.334

Nguồn: Tính toán của tác giả

Note: Kết quả ước lượng từ mô hình cho ra số liệu từng ngân hàng theo từng năm, dùng phần mềm Stata 12 thống kê kết quả ước lượng trung bình theo từng quốc gia theo từng năm.

Kết quả ước lượng 130 NHTM ASEAN, trong đó có 31 NHTM Việt Nam trong giai đoạn 2013 – 2019 cho thấy: Năm 2013 Việt Nam có 1 NHTM trong số 19 ngân hàng thương mại có mức hiệu quả trên 0.9, còn lại 30 NHTM trong tổng số 90 NHTM có mức hiệu quả dưới 0.5; năm 2014 Việt Nam có 3 trong số 24 NHTM có mức hiệu quả trên 0.9, có 2 trong số 13 NHTM có mức hiệu quả trên

0.8, và 7 trong số 30 ngân hàng có mức hiệu quả trên 0.7, có 4 trong số 24 ngân hàng có hiệu quả trên 0.6 nhưng có 7 trong 18 ngân hàng có mức hiệu quả dưới 0.5. Số lượng ngân hàng thương mại Việt Nam có mức hiệu quả trên 0.9, 0.8, 0.7 và 0.6 giảm qua các năm từ 2013 đến 2017 sau đó tăng mạnh vào năm 2018 và 2019 với và chiếm tỷ lệ ngày càng cao trong khu vực (bảng 5.13).

Bảng 5.13: Phân phối mức hiệu quả của NHTM Việt Nam so với ASEAN – Kết quả ước lượng mô hình bằng DEA

	0.9 – 1.0		0.8 - <0.9		0.7 - <0.8		0.6 - <0.7		0.5 - < 0.6		< 0.5	
	VN	ASEAN	VN	ASEAN	VN	ASEAN	VN	ASEAN	VN	ASEAN	VN	ASEAN
2013	1	19	0	4	0	6	0	2	0	9	30	90
2014	3	24	2	13	7	30	4	24	8	21	7	18
2015	1	19	0	3	4	17	3	19	9	30	14	42
2016	2	17	0	6	1	9	3	22	6	21	19	55
2017	1	16	1	5	3	10	1	14	10	35	15	50
2018	7	23	4	17	3	23	8	35	7	22	2	10
2019	8	18	8	13	1	14	5	30	7	25	2	26
Tổng	23	136	15	61	19	109	24	146	47	161	89	291

Nguồn: Tính toán của tác giả

Kết quả ước lượng từ mô hình cho thấy hiệu quả của các NHTM Việt Nam so với NHTM các quốc gia ASEAN qua các năm là tương đối thấp. Cụ thể, năm 2013 hiệu quả trung bình của hệ thống NHTM Việt Nam là 0.345, thấp thứ 2 chỉ xếp trên Singapore với hiệu quả trung bình là 0.336, thấp hơn nhiều so với hệ thống NHTM có hiệu quả trung bình cao nhất Indonesia, năm 2013 hệ thống NHTM Indonesia có hiệu quả trung bình đạt 0.751%. Năm 2014 các NHTM Việt Nam có hiệu quả trung bình tăng lên 0.641 nhưng vẫn duy trì ở vị trí thứ 8/9 trong ASEAN do hiệu quả trung bình của toàn ASEAN tăng lên đạt 0.703 so với số trung bình năm 2013 là 0.496, với mức hiệu quả này thì NHTM Việt Nam chỉ xếp trên Lào với hiệu quả trung bình là 0.557. Trong năm 2015, hiệu quả trung bình của các NHTM Việt Nam là 0.530 và vẫn chỉ xếp trên Malaysia với hiệu quả trung bình 0.529, với mức hiệu quả này các NHTM Việt Nam còn cách rất xa các NHTM Cambodia với hiệu quả đạt 0.723 xếp thứ nhất và Thailand 0.656 xếp thứ nhì. Đến năm 2016 các NHTM Việt Nam có hiệu quả bình quân 0.523 xếp 9/9 hệ thống các NHTM trong ASEAN, trong khi các NHTM Brunie dẫn đầu với hiệu quả 0.845, Indonesia xếp thứ nhì với hiệu quả 0.651. Năm 2017 vị trí của các

NHTM Việt Nam tuy có cải thiện là xếp 6/9 hệ thống các NHTM, với hiệu quả đạt 0.518 nhưng vẫn còn cách xa nhóm dẫn đầu như Brunie có hiệu quả trung bình 0.827 xếp thứ nhất, Indonesia với hiệu quả 0.670 xếp thứ nhì và Cambodia xếp thứ 3 với hiệu quả bình quân 0.646. Các năm 2018 và 2019 các NHTM Việt Nam có sự cải thiện rất tốt trên bảng xếp hạng, cụ thể năm 2018 hiệu quả trung bình của NHTM Việt nam là 0.728 xếp 5/9 và năm 2019 hiệu quả đạt 0.744 xếp thứ 3/9 hệ thống NHTM ASEAN (xem chi tiết bảng 5.14).

Bảng 5.14: Xếp hạng hiệu quả NHTM Việt Nam so với ASEAN qua các năm theo kết quả mô hình DEA

Xếp Hạng	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
	Q.G	TE	Q.G	TE	Q.G	TE	Q.G	TE	Q.G	TE	Q.G	TE	Q.G	TE
1	IND	0.751	SIN	0.801	CAM	0.723	BRU	0.845	BRU	0.827	BRU	0.874	BRU	0.783
2	CAM	0.689	CAM	0.788	THA	0.656	IND	0.651	IND	0.670	CAM	0.821	CAM	0.774
3	LAO	0.507	THA	0.778	IND	0.650	CAM	0.637	CAM	0.646	THA	0.777	VN	0.744
4	PHI	0.474	IND	0.724	BRU	0.621	THA	0.632	LAO	0.631	LAO	0.738	THA	0.687
5	THA	0.405	PHI	0.712	SIN	0.612	MAL	0.572	THA	0.555	VN	0.728	SIN	0.662
6	BRU	0.373	MAL	0.699	PHI	0.603	LAO	0.561	VN	0.534	IND	0.691	LAO	0.654
7	MAL	0.364	BRU	0.684	LAO	0.601	PHI	0.529	MAL	0.525	SIN	0.671	MAL	0.621
8	VN	0.345	VN	0.641	VN	0.530	SIN	0.528	PHI	0.519	MAL	0.651	IND	0.574
9	SIN	0.336	LAO	0.557	MAL	0.529	VN	0.523	SIN	0.518	PHI	0.624	PHI	0.535

Nguồn: Tính toán của tác giả

Trong năm năm từ 2013 – 2019 NHTM Việt Nam có 3 năm xếp 8/9, một năm xếp 7/9 và một năm xếp 9/9, 1 năm xếp 5/8 và 1 năm xếp 3/9. Điều này cho thấy hiệu quả hoạt động của các NHTM Việt Nam so với các NHTM trong ASEAN còn rất hạn chế mặc dù có sự cải thiện dần qua các năm.

Bảng 5.15: Kết quả ước lượng Hiệu quả toàn bộ (TE), Hiệu quả thuần túy (PE) và hiệu quả qui mô (SE) của các NHTM ASEAN giai đoạn 2013 - 2019

		VN	Brunie	Cam	Indo	Lào	Malai	Phil	Sing	Thai
TE	Mean	0.578	0.711	0.725	0.680	0.600	0.566	0.571	0.590	0.641
	Max	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.902	1.000	1.000	1.000
	Min	0.184	0.353	0.287	0.246	0.003	0.210	0.200	0.293	0.165
PE	Mean	0.646	0.736	0.768	0.752	0.871	0.701	0.648	0.808	0.784
	Max	1.000	0.939	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	Min	0.195	0.642	0.408	0.296	0.458	0.240	0.324	0.485	0.274
SE	Mean	0.981	0.835	0.895	0.899	0.701	0.816	0.884	0.755	0.821
	Max	1.000	0.989	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	Min	0.452	0.541	0.582	0.613	0.003	0.438	0.465	0.293	0.416

Nguồn: Tính toán của tác giả

Kết quả ước lượng kết quả cho thấy hiệu quả toàn bộ của hệ thống NHTM Việt Nam trong thời kỳ nghiên cứu là 0.578 xếp thứ 7 trong 9 hệ thống NHTM, hệ thống NHTM Cambodia có hiệu quả bình quân cao nhất đạt 0.725, xếp thứ nhì là Brunie với mức hiệu quả 0.711 và thứ xếp ba là Indonesia 0.680. Với kết quả này, hệ thống NHTM Việt Nam cần tái cơ cấu mạnh mẽ sau thời kỳ khủng hoảng và khó khăn đã qua, đặc biệt theo đề án 112 và quyết định 254 của Ngân hàng nhà nước, có như vậy hệ thống NHTM Việt Nam mới nâng cao hiệu quả hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh với hệ thống NHTM các quốc gia trong ASEAN.

Bảng 5.16: Xếp hạng hiệu quả trung bình của các NHTM Việt Nam so với NHTM các quốc gia ASEAN giai đoạn 2013 – 2019 (Mô hình DEA)

Xếp hạng	Quốc gia	Hiệu quả bình quân
1	Cambodia	0.725
2	Brunie	0.711
3	Indonesia	0.680
4	Thailand	0.641
5	Lào	0.600
6	Singapore	0.590
7	Việt Nam	0.578
8	Philippine	0.571
9	Malaysia	0.566

Nguồn: Tính toán của tác giả

Note: Kết quả ước lượng từ mô hình cho ra số liệu từng ngân hàng theo từng năm, dùng phần mềm Stata 12 thống kê kết quả ước lượng trung bình theo từng quốc gia trong 7 năm từ 2013 - 2019

Kết quả ước lượng chỉ số Malmquist

Chỉ số Malmquist bao gồm các chỉ số phản ánh sự thay đổi của các độ đo hiệu quả kỹ thuật, tiến bộ công nghệ, hiệu quả thuần, hiệu quả quy mô và năng suất nhân tố tổng hợp. Chỉ số Malmquist lớn hơn 1 biểu thị tăng năng suất và ngược lại, chỉ số Malmquist nhỏ hơn 1 sẽ biểu thị năng suất giảm của tập hợp các ngân hàng thương mại trong mẫu nghiên cứu trong giai đoạn 2013 – 2019.

Chỉ số Malmquist được ước lượng chung cho hệ thống các NHTM ASEAN trong giai đoạn nghiên cứu. Tính trung bình trong năm 2013-2019, tổng năng suất nhân tố-TFP thay đổi 1.001 (> 1). Tuy nhiên, sự cải tiến trong thay đổi kỹ thuật chỉ đạt 0,949 và tổng thay đổi năng suất yếu tố đạt $0.994 < 1$. Kết quả cho thấy các ngân hàng ASEAN nên tập trung vào việc áp dụng thay đổi kỹ thuật công nghệ, cải thiện năng suất từng yếu tố để cải thiện hiệu quả hoạt động (Bảng 5.17 và Phụ lục 07).

Bảng 5.17: Chỉ số Malmquist bình quân năm 2013 – 2019 của các ngân hàng thương mại ASEAN

NĂM	EFFCH	TECHCH	PECH	SECH	TFCH
2013-2014	1.545	0.649	1.133	1.364	1.003
2014-2015	0.814	1.183	0.876	0.928	0.962
2015-2016	0.964	1.035	1.027	0.939	0.998
2016-2017	1.008	1.003	1.002	1.006	1.011
2017-2018	1.347	0.701	1.118	1.204	0.943
2018-2019	0.913	1.094	0.906	1.008	0.999
Mean	1.070	0.921	1.006	1.064	0.986

Nguồn: Tính toán của tác giả

Note: **effch:** thay đổi hiệu quả kỹ thuật; **techch:** thay đổi kỹ thuật hoặc công nghệ; **pech:** thay đổi hiệu quả kỹ thuật thuần túy; **sech:** thay đổi hiệu quả quy mô; **tfpch:** tổng thay đổi năng suất yếu tố.

5.3.2 Kết quả ước lượng mô hình bằng SFA

Các ước lượng trong phần này được tính toán bằng phần mềm FRONTIER 4.1 của Coelli (1996). Các hệ số được ước lượng theo phương pháp maximum likelihood (MLE) thông qua ba bước: (1) Đầu tiên ước lượng hồi quy OLS được thực hiện, các hệ số β ngoại trừ hệ số chặn là các ước lượng không chệch; (2) Sử dụng kỹ thuật tìm kiếm theo lưới (grid search) để ước lượng γ ; (3) Kết quả có được từ bước 2 được dùng làm giá trị ban đầu của thuật toán lặp theo phương pháp Davidon – Fletcher – Powell Quasi – Newton để thu được các ước lượng maximum likelihood.

Kết quả ước lượng bằng phương pháp MLE trong bảng 5.18 cho thấy, trong các yếu tố đầu vào thì vốn chủ sở hữu ($EQT - \beta_1$) là thành phần quan trọng nhất đối với tổng thu nhập của các ngân hàng trong giai đoạn nghiên cứu. Điều này phù

hợp với thực tiễn là các ngân hàng thương mại có vốn chủ sở hữu lớn sẽ có nhiều ưu thế trong việc chủ động nguồn vốn kinh doanh, ít phụ thuộc vào các nguồn vốn khác, chi phí vốn thấp. Mặt khác, vốn chủ sở hữu lớn đồng nghĩa với việc ngân hàng có thể gia tăng tổng tài sản lớn, điều này phù hợp với kết quả phân tích về hiệu quả hoạt động, các ngân hàng có hiệu quả hoạt động cao hầu hết nằm trong nhóm các NHTM có quy mô lớn.

Ngoài ra, chi phí hoạt động, tiền gửi, vốn vay cũng có quan hệ đồng biến với tổng thu nhập của ngân hàng, việc quản trị tốt chi phí, vốn vay, duy trì số dư tiền gửi khách hàng hợp lý sẽ giúp các ngân hàng duy trì và gia tăng thu nhập và hiệu quả hoạt động của mình.

Bảng 5.18: Kết quả ước lượng mô hình bằng SFA – NHTM ASEAN

Các biến	Hệ số	Sai số chuẩn	t-ratio
EQT	0.26189238	0.25715495E-01	0.25715495E-01
DEP	0.10381024E+00	0.27003733E-01	0.38442922E+01
BOR	0.17712823E-01	0.17712823E-01	0.14270955E+01
OPE	0.62388658E+00	0.35036431E-01	0.17806796E+02
Hằng số	-0.54817087E-01	0.18633728	-0.29418208
sigma-squared	0.73537658E+00	0.11265831E+00	0.65274953E+01
gamma γ	0.73558285E+00	0.50411146E-01	0.14591671E+02
mu μ	-0.14709594E+01	0.28862467E+00	-0.50964437E+01
Eta η	0.71473487E-01	0.13559407E-01	0.52711365E+01
log likelihood function		-0.63649468E+03	
LR		0.39914757E+03	
Số quan sát: 910			

Nguồn: Tính toán của tác giả

Kết quả ước lượng hệ số γ trong mô hình là $0.735 \neq 0$, thể hiện thành phần của tính phi hiệu quả trong sai số của mô hình, kết quả này cho thấy việc đưa thành phần ngẫu nhiên vào mô hình ước lượng là cần thiết và đáng tin cậy. Hệ số η chỉ sự thay đổi hiệu quả theo thời gian, kết quả ước lượng hệ số $\eta = 0.714$ cho thấy hiệu quả của các ngân hàng thương mại trong ASEAN có xu hướng tăng trong giai đoạn nghiên cứu.

Hiệu quả các ngân hàng bằng phương pháp SFA theo qui trình của Battese và Coelli (1991) sau khi ước lượng hàm sản xuất biên ngẫu nhiên ở bước trên, bằng

phần mềm Frontier 4.1, hiệu quả kỹ thuật của các ngân hàng được trình bày ở bảng 5.19.

Bảng 5.19: Hiệu quả kỹ thuật của các NHTM Việt Nam so với NHTM các quốc gia ASEAN 2013 – 2019 – Kết quả mô hình bằng SFA

Quốc gia		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Viet Nam	<i>Mean</i>	0.812	0.785	0.755	0.722	0.687	0.817	0.828
	<i>Max</i>	0.957	0.950	0.942	0.932	0.922	0.943	0.947
	<i>Min</i>	0.651	0.605	0.556	0.504	0.450	0.613	0.634
Brunie	<i>Mean</i>	0.902	0.886	0.869	0.849	0.827	0.902	0.908
	<i>Max</i>	0.948	0.939	0.929	0.918	0.905	0.930	0.935
	<i>Min</i>	0.855	0.832	0.808	0.780	0.749	0.873	0.881
Cambodia	<i>Mean</i>	0.866	0.846	0.824	0.799	0.772	0.856	0.856
	<i>Max</i>	0.955	0.947	0.939	0.929	0.918	0.947	0.950
	<i>Min</i>	0.660	0.615	0.567	0.516	0.462	0.605	0.626
Indonesia	<i>Mean</i>	0.836	0.810	0.784	0.775	0.736	0.817	0.828
	<i>Max</i>	0.962	0.956	0.949	0.941	0.931	0.925	0.951
	<i>Min</i>	0.382	0.218	0.113	0.356	0.213	0.075	0.090
Lào	<i>Mean</i>	0.784	0.736	0.694	0.657	0.767	0.686	0.698
	<i>Max</i>	0.960	0.953	0.946	0.937	0.959	0.926	0.931
	<i>Min</i>	0.286	0.231	0.180	0.134	0.611	0.180	0.095
Malaysia	<i>Mean</i>	0.805	0.779	0.745	0.712	0.675	0.815	0.826
	<i>Max</i>	0.877	0.859	0.837	0.813	0.787	0.900	0.906
	<i>Min</i>	0.598	0.549	0.469	0.441	0.384	0.612	0.633
Philipine	<i>Mean</i>	0.831	0.806	0.778	0.748	0.714	0.786	0.798
	<i>Max</i>	0.930	0.918	0.906	0.891	0.874	0.917	0.923
	<i>Min</i>	0.743	0.707	0.667	0.624	0.578	0.677	0.695
Singapore	<i>Mean</i>	0.788	0.758	0.726	0.690	0.651	0.811	0.822
	<i>Max</i>	0.886	0.868	0.848	0.826	0.800	0.908	0.914
	<i>Min</i>	0.681	0.638	0.592	0.543	0.491	0.683	0.701
Thailand	<i>Mean</i>	0.859	0.838	0.814	0.788	0.835	0.852	0.861
	<i>Max</i>	0.944	0.935	0.925	0.913	0.875	0.946	0.950
	<i>Min</i>	0.734	0.697	0.656	0.612	0.565	0.606	0.627
<i>Mean</i>		0.820	0.796	0.770	0.741	0.709	0.806	0.817
<i>Max</i>		0.962	0.956	0.949	0.941	0.959	0.947	0.951
<i>Min</i>		0.286	0.218	0.113	0.134	0.213	0.075	0.090

Nguồn: Tính toán của tác giả

Note: Kết quả ước lượng từ mô hình cho ra số liệu từng ngân hàng theo từng năm, dùng phần mềm Stata 12 thống kê kết quả ước lượng trung bình theo từng quốc gia theo từng năm.

Theo kết quả mô tả trong bảng 5.19 thì hiệu quả trung bình của các NHTM ASEAN giảm qua các năm từ 2013 đến 2017 sau đó tăng vào các năm 2018 và 2019. Năm 2013 hiệu quả trung bình của các NHTM ASEAN là 0.820 qua năm

2014 giảm còn 0.796 và đến năm 2015 là 0.770 đến năm 2016, 2017 giảm còn 0.741 và 0.709 sau đó tăng lên 0.806 và 0.817 vào năm 2018 và 2019.

Các NHTM Việt Nam cũng có hiệu quả trung bình giảm qua các năm, từ 0.812 năm 2013 giảm xuống 0.785 năm 2014, sau đó giảm xuống 0.755 năm 2015, 0.722 năm 2016 và 0.687 năm 2017 sau đó tăng lên 0.817 và 0.828 vào các năm 2018 và 2019. Các NHTM Brunie có hiệu quả bình quân cao nhất qua các năm từ 2013 đến 2019 chỉ xếp thứ nhì trong năm 2017, 2018 dù hiệu quả bình quân giảm qua các năm, cụ thể năm 2013 hiệu quả bình quân của các NHTM Brunie là 0.902 và giảm nhẹ vào năm 2014 còn 0.886 qua các năm 2015, 2016 và 2017 tuy có giảm nhưng vẫn duy trì mức hiệu quả trên 0.8 với kết quả lần lượt là 0.869, 0.849 và 0.827, sau đó tăng lên 0.902 và 0.908 năm 2018 và 2019. Các NHTM Cambodia cũng có hiệu quả rất cao trong thời kỳ nghiên cứu và luôn xếp vị trí thứ 2 từ năm 2013 đến 2016, xếp thứ 3 năm 2017, trong năm 2013 hiệu quả trung bình của các NHTM Cambodia là 0.866 đến năm 2014 hiệu quả đạt 0.846 và giảm nhẹ trong năm 2015 là 0.824 và duy trì mức hiệu quả trong 2 năm 2016 và 2017 lần lượt là 0.799 và 0.827. Các NHTM Thailand cũng có hiệu quả tốt trong nhóm các hệ thống NHTM ASEAN trong thời kỳ nghiên cứu với 4 năm xếp thứ 3 và 1 năm xếp thứ nhất vào năm 2017. Năm 2013 hiệu quả trung bình của các NHTM Thailand là 0.859, hiệu quả trung bình năm 2014 là 0.838, năm 2015 là 0.814 sau đó giảm nhẹ vào năm 2016 với hiệu quả đạt 0.788 và tăng mạnh vào năm 2017 với mức hiệu quả trung bình là 0.835. Các NHTM Indonesia có hiệu quả tương đối tốt trong các hệ thống NHTM ASEAN, trong kỳ nghiên cứu các NHTM Indonesia có hiệu quả trung bình xếp thứ 4 trong 4 năm liên từ 2013 đến 2016 và xếp thứ năm trong năm 2017. Năm 2013 các NHTM Indonesia có hiệu quả trung bình là 0.836, năm 2014 là 0.810, năm 2015 là 0.784 và giảm nhẹ về mức hiệu quả 0.775 và 0.736 vào các năm 2016 và 2017. Các NHTM Philippines có 4 năm xếp thứ 5/9 và 1 năm xếp 6/9 về hiệu quả trung bình so với hệ thống các NHTM ASEAN, năm 2013 các NHTM Philippines có hiệu quả trung bình đạt 0.831, năm 2014 và 2015 lần lượt là 0.806 và 0.778, đến năm 2016, 2017 các NHTM Philippines có mức hiệu quả 0.748 và 0.714. Nằm trong nhóm các NHTM có hiệu quả thấp trong khu

vực cùng với Việt nam còn có Malaysia, Singapore và Lào. Các NHTM Malaysia có hiệu quả trung bình năm 2013 là 0.850 các năm 2014, 2015, 2016 lần lượt là 0.779; 0.745; 0.712 và xếp 7/9 hệ thống NHTM ASEAN, đến năm 2017 thì hiệu quả trung bình còn 0.675 và chỉ xếp 8/9 hệ thống các NHTM. Các NHTM Singapore trong kỳ nghiên cứu có hiệu quả rất thấp, năm 2013 có hiệu quả trung bình 0.788 sau đó giảm qua các năm lần lượt là: hiệu quả trung bình năm 2014 là 0.758, năm 2015 là 0.726; năm 2016 và 2017 là 0.690 và 0.651. Các NHTM Lào trong giai đoạn nghiên cứu luôn có mức hiệu quả trung bình thấp nhất trong các NHTM ASEAN với 4 năm từ 2013 đến 2016, năm 2013 hiệu quả trung bình của các NHTM Lào là 0.784, 2014 đạt 0.736 và còn duy trì ở mức hiệu quả 0.694 và 0.657 trong 2 năm 2015 và 2016. Đến năm 2017 hiệu quả trung bình của các NHTM Lào có sự tăng lên đáng kể đạt 0.767, tốc độ tăng 16.7% so với năm 2016 và xếp 4/9 hệ thống NHTM ASEAN (bảng 5.20).

Bảng 5.20: Xếp hạng hiệu quả NHTM Việt Nam so với ASEAN qua các năm 2013 - 2017 theo kết quả mô hình bằng SFA

Xếp Hạng	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
	Q.G	TE	Q.G	TE	Q.G	TE	Q.G	TE	Q.G	TE	QG	TE	QG	TE
1	BRU	0.902	BRU	0.886	BRU	0.869	BRU	0.849	THA	0.835	BRU	0.902	BRU	0.908
2	CAM	0.866	CAM	0.846	CAM	0.824	CAM	0.799	BRU	0.827	CAM	0.856	CAM	0.865
3	THA	0.859	THA	0.838	THA	0.814	THAI	0.788	CAM	0.772	THAI	0.852	THA	0.861
4	IND	0.836	IND	0.810	IND	0.784	IND	0.775	LAO	0.767	IND	0.817	IND	0.828
5	PHI	0.831	PHIL	0.806	PHIL	0.778	PHI	0.748	IND	0.736	VN	0.817	VN	0.828
6	VN	0.812	VN	0.785	VN	0.755	VN	0.722	PHI	0.714	MAL	0.815	MAL	0.826
7	MAL	0.805	MAL	0.779	MAL	0.745	MAL	0.712	VN	0.687	SIN	0.811	SIN	0.822
8	SIN	0.788	SIN	0.758	SIN	0.726	SIN	0.690	MAL	0.675	PHI	0.786	PHI	0.798
9	LAO	0.784	LAO	0.736	LAO	0.694	LAO	0.657	SIN	0.651	LAO	0.686	LAO	0.698

Nguồn: Tính toán của tác giả

Từ phân tích trên cho thấy, các NHTM Việt Nam có hiệu quả rất thấp so với các NHTM trong cộng đồng kinh tế ASEAN. Trong giai đoạn 2013 – 2019 các NHTM Việt Nam có 4 năm xếp 6/9 hệ thống NHTM ASEAN, 1 năm xếp 7/9 vào năm 2017, 2 năm xếp 5/9 vào năm 2018 và 2019.

Bảng 5.21: Phân phối hiệu quả của NHTM Việt Nam so với ASEAN - Kết quả ước lượng mô hình bằng SFA

	0.9 – 1.0		0.8 - <0.9		0.7 - <0.8		0.6 - <0.7		0.5 - < 0.6		< 0.5	
	VN	ASEAN	VN	ASEAN	VN	ASEAN	VN	ASEAN	VN	ASEAN	VN	ASEAN
2013	5	35	13	53	9	31	4	7	0	2	0	2

2014	3	26	11	50	12	37	5	12	0	1	0	4
2015	1	14	10	48	11	35	5	22	4	6	0	5
2016	1	8	9	48	9	34	8	25	4	11	0	4
2017	1	8	7	45	7	28	9	28	3	12	4	9
2018	6	29	12	53	10	31	3	13	0	0	0	4
2019	7	34	13	54	10	29	1	9	0	0	0	4
Tổng	24	154	75	351	68	225	35	116	11	32	4	32

Nguồn: Tính toán của tác giả

Kết quả từ mô hình SFA được mô tả trong bảng 5.21 cho thấy, năm 2013 Việt Nam có 5 trong số 35 NHTM ASEAN có mức hiệu quả từ 0.9, tuy nhiên con số này giảm còn 3/26 năm 2014 và chỉ duy trì số lượng 1 NHTM trong mức hiệu quả này trong 3 năm 2015, 2016 và 2017 trước khi tăng mạnh vào năm 2018 và 2019 với số lượng lần lượt là 6 và 7. Ở mức hiệu quả từ 0.8 năm 2013 Việt Nam có 13 trong số 53 NHTM sau đó giảm dần qua các năm đạt 11/50 năm 2014, 10/48 năm 2015, 8/48 năm 2016 và 7/45 năm 2017 và cải thiện tốt trong năm 2018 và 2019 với số lượng là 12 và 13. Trong khi đó với mức hiệu quả từ 0.7 và 0.6 NHTM Việt Nam chiếm số lượng tương đối lớn, cụ thể ở mức 0.7 năm 2013 có 9 trong tổng số 31 NHTM ASEAN, con số này qua các năm lần lượt là 12/37 năm 2014, 11/35 năm 2015, 9/34 năm 2016 và 7/27 năm 2017, với mức hiệu quả từ 0.6 năm 2013 NHTM Việt Nam có 4/7 NHTM ASEAN, năm 2014 là 5/12, năm 2015 có 5/22 ngân hàng, các năm 2016, 2017 lần lượt là 8/25 và 9/28, năm 2018 và 2019 có 10 NHTM.

Bảng 5.22: Xếp hạng hiệu quả các NHTM Việt Nam so với NHTM các quốc gia ASEAN giai đoạn 2013 – 2019 (Kết quả mô hình SFA)

Xếp hạng	Quốc gia	Hiệu quả bình quân
1	Brunie	0.908
2	Thailand	0.861
3	Cambodia	0.856
4	Việt Nam	0.828
	Indonesia	0.828
5	Malaysia	0.826
6	Singapore	0.822

7	Philippine	0.798
8	Lào	0.698

Nguồn: Tính toán của tác giả

Note: Kết quả ước lượng từ mô hình cho ra số liệu từng ngân hàng theo từng năm, dùng phần mềm Stata 12 thống kê kết quả ước lượng trung bình theo từng quốc gia trong 5 năm từ 2013 - 2017

Trong giai đoạn nghiên cứu, kết quả ước lượng mô hình bằng phương pháp SFA cũng cho thấy hiệu quả trung bình trong thời kỳ nghiên cứu của các NHTM Brunie là cao nhất đạt 0.908, xếp thứ 2 là Thailand với hiệu quả kỹ thuật bình quân đạt 0.861. Các NHTM Cambodia cũng có hiệu quả bình quân rất tốt, với hiệu quả bình quân trong giai đoạn nghiên cứu là 0.856 chỉ xếp sau các NHTM Brunie và các NHTM Thailand. Xếp ở vị trí thứ 4 là các NHTM Indonesia và Việt Nam với hiệu quả bình quân trong kì nghiên cứu là 0.828, các NHTM Singapore xếp thứ 5 với hiệu quả bình quân đạt 0.826, các NHTM Philippine với hiệu quả bình quân là 0.798 xếp vị trí thứ 7. Xếp cuối cùng trong 9 hệ thống NHTM ASEAN trong giai đoạn nghiên cứu là các NHTM Lào với hiệu quả kỹ thuật bình quân là 0.698. Hệ thống NHTM Việt Nam với hiệu quả kỹ thuật trong thời kỳ nghiên cứu thấp trong các năm từ 2013 đến 2017 nhưng cải thiện mạnh trong 2 năm 2018 và 2019 nên có mức hiệu quả bình quân là 0.828, xếp thứ 4 trong 9 quốc gia ASEAN (Bảng 5.22)

Kết quả trên cho thấy hệ thống NHTM Việt Nam tuy có cải thiện hiệu quả qua các năm nhưng có hiệu quả thấp so với nhiều NHTM tại các quốc gia ASEAN dẫn đến năng lực cạnh tranh thấp. Kết quả ước lượng mô hình bằng DEA, hiệu quả của hệ thống NHTM Việt Nam trong thời kỳ nghiên cứu đạt 0.578, xếp hạng 7 trên 9 hệ thống ngân hàng ASEAN, kết quả mô hình bằng phương pháp SFA là 0.828, đồng xếp hạng 4 trên 9 hệ thống ngân hàng thương mại ASEAN trong thời kỳ mẫu nghiên cứu. Từ kết quả này, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam cần cải tổ mạnh mẽ hơn để nâng cao hiệu quả hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh với hệ thống các ngân hàng thương mại trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

Tóm tắt chương 5

Trong chương 5 luận án đã đánh giá năng lực cạnh tranh và các yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam, đánh giá so sánh năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam với NHTM các quốc gia ASEAN trong giai đoạn 2013 – 2019 bằng phương pháp đo lường năng suất và hiệu quả kỹ thuật.

Tác giả đã trình bày kết quả ước lượng hiệu quả kỹ thuật của 31 NHTM Việt Nam và 130 NHTM ASEAN bằng 2 phương pháp DEA và SFA. Từ kết quả này, tác giả đánh giá, so sánh năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam và NHTM các nước ASEAN. Kết quả cho thấy, so với các NHTM trong khu vực, năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam là rất thấp, đây là thách thức lớn cho các NHTM Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN. Với kết quả này, hệ thống NHTM Việt Nam cần tái cơ cấu mạnh mẽ sau thời kỳ khủng hoảng và khó khăn đã qua, đặc biệt theo đề án 112 và quyết định 254 của Ngân hàng nhà nước, có như vậy hệ thống NHTM Việt Nam mới nâng cao hiệu quả hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh với hệ thống NHTM trong ASEAN.

Những kết quả nghiên cứu được rút ra của chương này sẽ làm cơ sở khoa học cho việc đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN, cũng như đưa ra những đề xuất cho các nghiên cứu tiếp về năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại được trình bày trong chương 6 và chương 7.

CHƯƠNG 6

ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTM VIỆT NAM TRONG AEC

6.1 Cơ hội và thách thức của NHTM Việt Nam trong ASEAN

6.1.1 Cơ hội cho các NHTM Việt Nam

Khi các mục tiêu của AEC được hoàn tất, AEC sẽ mang lại những cơ hội lớn cho nền kinh tế và các NHTM Việt Nam, đặc biệt là:

AEC mở ra một khu vực thị trường chung rộng lớn: với gần 100% hàng hóa được tự do lưu chuyển trong nội khối, AEC tạo ra một khu vực thị trường hàng hóa chung giữa các nước ASEAN, mở ra cơ hội làm ăn kinh doanh lớn cho các doanh nghiệp nói chung và NHTM trong khu vực.

AEC mở ra cơ hội thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam: môi trường kinh doanh được mở rộng theo hướng minh bạch và bình đẳng hơn sẽ là điều kiện để thu hút đầu tư nước ngoài không những từ các nước ASEAN mà cả từ các nước ngoại khối, đặc biệt là các nước đối tác FTA của ASEAN vào Việt Nam để tham gia và chuỗi giá trị khu vực.

AEC tạo ra sức ép, nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam: tham gia vào một sân chơi chung và chịu áp lực cạnh tranh từ các đối tác khu vực cả về trình độ quản lý, công nghệ và nhân lực sẽ buộc các NHTM Việt Nam phải tự cải tổ, thay đổi, nâng cao năng lực cạnh tranh để có thể tồn tại và phát triển.

AEC tạo ra khí thế và động lực cho NHTM Việt Nam: Với tinh thần chuẩn bị cho việc hình thành AEC vào cuối năm 2015 và những trông đợi về một khu vực thị trường chung năng động với nhiều cơ hội mở ra, các NHTM Việt Nam dường như đã được thức tỉnh để chuẩn bị tư thế và hành trang cho tiến trình hội nhập mạnh mẽ sắp tới. (VCCI, 2016)

6.1.2 Thách thức với các NHTM Việt Nam

Thách thức lớn nhất trong AEC đối với Việt Nam hiện tại là sức ép cạnh tranh từ hàng hóa từ các nước ASEAN: với cơ cấu sản phẩm tương đối giống nhau ở cả 10 nước ASEAN, việc mở cửa thị trường sẽ tạo ra áp lực cạnh tranh rất lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp có sức cạnh

tranh yếu và ở các ngành vốn được bảo hộ cao từ trước tới nay, đặc biệt nhiều NHTM trong AEC với lịch sử hoạt động, tiềm lực tài chính, kinh nghiệm cũng như năng lực quản trị tốt sẽ thâm nhập sâu rộng vào thị trường Việt Nam tranh giành thị phần sẽ đẩy nhiều NHTM Việt Nam vào tình thế khó khăn thậm chí bị mua lại, sáp nhập hoặc phá sản.

Trong tương lai, khi các mục tiêu AEC được hoàn tất, những sức ép từ các khía cạnh khác sẽ xuất hiện, thách thức vì vậy sẽ mở rộng ra các vấn đề khác như: Thách thức về nguồn nhân lực ngân hàng: Khi AEC hoàn tất mục tiêu tự do lưu chuyển lao động, nếu không có sự chuẩn bị đầy đủ các NHTM Việt Nam sẽ bị chảy máu chất xám, vì các NHTM hàng đầu AEC khi thâm nhập vào thị trường Việt Nam sẽ thu hút nguồn lực chất lượng cao đẩy NHTM Việt Nam vào tình thế thiếu hụt nhân lực chất lượng để duy trì và ổn định cho hoạt động và cạnh tranh với các ngân hàng ngoại.

6.2 Quan điểm và định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam

Quan điểm và định hướng để nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong phần này dựa vào kết quả phân tích thực trạng, bối cảnh hiện tại và tầm nhìn tương lai để phát triển hệ thống các NHTM Việt Nam, đồng thời dựa vào chủ trương, chính sách của nhà nước được quy định tại (1) Quyết định 254/QĐ-TTg Phê duyệt Đề án “Cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng giai đoạn 2011 – 2015” (2) Quyết định 986/QĐ-TTg về việc phê duyệt chiến lược phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2025 và định hướng đến năm 2030 của Thủ tướng Chính phủ và (3) Quyết định số 34/QĐ-NHNN về việc ban hành chương trình hành động của ngành ngân hàng thực hiện chiến lược phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2025, định hướng đến năm 2030 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

6.2.1 Quan điểm nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam

Ổn định hoạt động của hệ thống NHTM đóng vai trò chủ chốt trong ổn định tiền tệ và ổn định tài chính, là điều kiện tiên quyết để ổn định kinh tế vĩ mô và tăng trưởng bền vững, và phải được bảo đảm bằng sự phối hợp đồng bộ, hiệu quả giữa

chính sách tiền tệ với chính sách tài khóa và các chính sách kinh tế vĩ mô khác, cùng sự phát triển hài hòa, cân đối giữa khu vực ngân hàng, chứng khoán và bảo hiểm.

Hoàn thiện thể chế trong lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng đóng vai trò quan trọng góp phần hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Khuôn khổ pháp lý liên quan tới tiền tệ, ngân hàng phải phù hợp với nguyên tắc thị trường, bảo đảm giữ an toàn, lành mạnh và ổn định của hệ thống, tăng cường tính minh bạch, công khai, cạnh tranh và phù hợp với những thông lệ quốc tế tốt nhất.

Hệ thống các NHTM, gồm mọi thành phần kinh tế, được đối xử bình đẳng và cạnh tranh theo pháp luật, hoạt động tự chủ, tự chịu trách nhiệm. Trong đó, các tổ chức tín dụng trong nước đóng vai trò chủ lực, chủ đạo trong việc huy động và phân bổ vốn tín dụng, cung ứng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng phục vụ cho sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

Nhà nước, thông qua vai trò của Ngân hàng Nhà nước, kiến tạo môi trường kinh doanh tiền tệ, ngân hàng ổn định, an toàn, khuyến khích cạnh tranh lành mạnh, bảo đảm kỷ luật, kỷ cương, thượng tôn pháp luật và tôn trọng các quy luật thị trường. Nhà nước can thiệp chủ yếu bằng công cụ thị trường, hoặc thông qua nguồn lực tài chính nhà nước; tạo mọi điều kiện thuận lợi để khu vực tư nhân phát triển trên cơ sở tuân thủ pháp luật. Nhà nước chỉ can thiệp hành chính trực tiếp trên thị trường tiền tệ và hoạt động ngân hàng khi phát sinh nguy cơ mất ổn định thị trường tiền tệ, đe dọa an toàn hệ thống, có khả năng đe dọa đến sự ổn định kinh tế vĩ mô.

Kịp thời nắm bắt cơ hội và thách thức từ tác động của cách mạng công nghiệp để định hướng hoạt động của ngành Ngân hàng. Nhận thức sâu sắc ứng dụng khoa học, công nghệ hiện đại và đổi mới sáng tạo đi đôi với phát triển nguồn nhân lực có chất lượng cao là những thành tố chính, then chốt cho sự phát triển nhanh và bền vững, nâng cao sức cạnh tranh, rút ngắn khoảng cách về trình độ phát triển của ngành Ngân hàng Việt Nam so với khu vực và thế giới.

6.2.2 Định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam

6.2.2.1 Phát triển hệ thống NHTM đủ năng lực cạnh tranh trên thị trường nội địa, từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế

Thứ nhất, Tuân thủ các chuẩn mực, thông lệ quốc tế trong quản trị và hoạt động của các tổ chức tín dụng ở mức cao hơn; tiếp tục hoàn thiện và triển khai các chính sách và quy trình nội bộ lành mạnh; rà soát, đánh giá, bổ sung, chỉnh sửa các phương thức quản trị, điều hành tiên tiến dựa trên các chuẩn mực, thông lệ quốc tế và phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam; tổng kết việc triển khai thực hiện Basel II theo phương pháp tiêu chuẩn; áp dụng Basel II theo phương pháp nâng cao đối với hệ thống các ngân hàng thương mại theo lộ trình do Ngân hàng Nhà nước ban hành;

Thứ hai, Các NHTM chủ động xây dựng/điều chỉnh Chiến lược kinh doanh phù hợp với giai đoạn mới; trong đó hoạch định chiến lược phát triển dịch vụ rõ ràng, chú trọng phát triển các kênh cung ứng dịch vụ hiện đại, ứng dụng công nghệ số; đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ ngân hàng, phát triển mạnh các kênh dịch vụ phi tín dụng nhằm tăng tỷ trọng thu nhập từ hoạt động dịch vụ phi tín dụng và cam kết tham gia tích cực, hiệu quả vào việc thực thi tài chính toàn diện;

Thứ ba, Các ngân hàng thương mại Nhà nước tiếp tục đóng vai trò là lực lượng chủ lực, chủ đạo về quy mô, thị phần, khả năng điều tiết thị trường; đi đầu trong việc triển khai và áp dụng Basel II theo phương pháp nâng cao và hội nhập quốc tế; đảm bảo tỷ lệ sở hữu Nhà nước ở mức 51%; thực hiện niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán nước ngoài (riêng đối với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, thực hiện niêm yết cổ phiếu của trên thị trường chứng khoán trong nước);

Thứ tư, Các ngân hàng thương mại cổ phần đảm bảo các điều kiện về vốn, cơ sở dữ liệu và nguồn nhân lực để áp dụng đầy đủ Basel II theo phương pháp tiêu chuẩn; lựa chọn ngân hàng thương mại cổ phần đã hoàn thành áp dụng Basel II theo phương pháp tiêu chuẩn và có chất lượng quản trị tốt để áp dụng thí điểm Basel II theo phương pháp nâng cao; khuyến khích ngân hàng thương mại cổ phần đủ điều kiện thực hiện niêm yết trên thị trường chứng khoán nước ngoài;

6.2.2.2 Chú trọng phát triển, ứng dụng khoa học công nghệ

Thứ nhất, Tiếp cận ứng dụng của khoa học công nghệ, nhận thức sâu sắc về tác động của cách mạng công nghiệp lần thứ tư trong định hướng đổi mới hoạt động của ngành Ngân hàng:

Tiếp tục đẩy mạnh đổi mới và ứng dụng các công nghệ hiện đại thông qua việc tăng cường tích hợp công nghệ thông tin trong quy trình quản lý và quản trị của cả Ngân hàng Nhà nước và hệ thống các tổ chức tín dụng;

Tăng cường các biện pháp đảm bảo an toàn đối với hệ thống các tổ chức tín dụng, tăng cường các biện pháp đảm bảo an ninh, an toàn cho hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng; tăng cường các quy định và biện pháp đảm bảo an ninh, an toàn, bảo mật trong lĩnh vực thanh toán thẻ, ATM, POS và các phương thức thanh toán sử dụng công nghệ cao; giám sát thận trọng luồng tiền phát sinh trong các hoạt động thanh toán xuyên biên giới, thanh toán quốc tế;

Tiếp tục hoàn thiện khuôn khổ pháp lý cho việc phát triển các dịch vụ công nghệ mới, phương tiện thanh toán mới và hoạt động của các nhà cung ứng dịch vụ mới, đáp ứng yêu cầu quản lý trong bối cảnh cách mạng công nghiệp lần thứ tư; xây dựng cơ chế và khuôn khổ pháp lý rõ ràng để cho phép thành lập các tổ chức xử lý bù trừ tập trung các giao dịch thanh toán trên nguyên tắc cạnh tranh, tạo cơ sở phát triển thanh toán trên bề rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán;

Thứ hai, Chú trọng phát triển khoa học công nghệ:

Tăng quyền tự chủ cho các tổ chức khoa học và công nghệ, các tổ chức nghiên cứu và đào tạo trong ngành; Tăng cường đầu tư cho khoa học công nghệ ngành Ngân hàng; chú trọng chất lượng công tác nghiên cứu và quản lý khoa học, tăng cường nghiên cứu khoa học ứng dụng; Khuyến khích sáng kiến, cải tiến; mở rộng các hoạt động hợp tác, thành lập quỹ tài trợ của tổ chức tín dụng đối với hoạt động nghiên cứu khoa học của ngành. Gắn kết các hoạt động nghiên cứu khoa học với thực tiễn, cung cấp luận cứ khoa học cho việc xây dựng chiến lược, quy hoạch, kế hoạch hoạt động, kinh doanh ngân hàng.

6.2.2.3 Phát triển nguồn nhân lực của ngành Ngân hàng

Xây dựng các tiêu chuẩn nghề nghiệp, áp dụng chúng chỉ hành nghề đối với một số vị trí cốt lõi trong ngành Ngân hàng; đổi mới mạnh mẽ công tác cán bộ; Tăng cường hợp tác giữa đơn vị đào tạo và đơn vị sử dụng lao động trong ngành Ngân hàng; Chú trọng đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao đáp ứng yêu cầu phát triển của ngành Ngân hàng và của hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt là đội ngũ lãnh đạo, chuyên gia đầu ngành để đạt trình độ ngang tầm khu vực và quốc tế. Bồi dưỡng, đào tạo đội ngũ chuyên gia, chuyên sâu trong các lĩnh vực của ngành Ngân hàng như: Chính sách tiền tệ, quản lý dự trữ ngoại hối, thanh toán, thanh tra, giám sát ngân hàng, phân tích, dự báo, quản trị rủi ro...;

Đào tạo lực lượng cán bộ nắm bắt được tiến bộ khoa học công nghệ và ứng dụng vào thực tiễn của ngành, đồng thời trang bị, đào tạo kỹ năng mới cho đội ngũ cán bộ hiện hữu, đảm bảo các cán bộ nghiệp vụ của Ngân hàng Nhà nước có khả năng ứng dụng công nghệ thông tin, phương thức làm việc tiên tiến, có năng lực đề xuất, tham mưu xây dựng chính sách, thực hiện quản lý nhà nước về hoạt động tiền tệ, tín dụng, ngân hàng, phù hợp với những đòi hỏi của nền kinh tế trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng và sự phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ; tăng cường tính tự chủ và trách nhiệm của cá nhân; xây dựng đội ngũ cán bộ công nghệ thông tin tại các tổ chức tín dụng, có trình độ nghiệp vụ giỏi, tính chuyên nghiệp cao, đáp ứng nhu cầu quản trị vận hành và làm chủ các hệ thống công nghệ hiện đại;

Tăng cường hợp tác, tận dụng hỗ trợ, chuyển giao kỹ thuật, đào tạo nghiệp vụ chuyên sâu từ các tổ chức quốc tế như Ngân hàng Thế giới, Quỹ Tiền tệ Quốc tế, Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản, Ngân hàng Phát triển Châu Á, ngân hàng trung ương các nước phát triển... để nâng cao trình độ, kinh nghiệm, kỹ năng chuyên môn, nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ, công chức, viên chức, đội ngũ quản lý và nhân viên của ngành;

6.2.2.4 Tăng cường hợp tác quốc tế và đẩy mạnh tiến trình hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng

Thứ nhất, Tiếp tục thực hiện chương trình hành động của Chính phủ, của Ngân hàng Nhà nước thực hiện Nghị quyết của Đảng và Nhà nước về hội nhập

kinh tế quốc tế. Phối hợp với các bộ, cơ quan liên quan triển khai có hiệu quả Nghị quyết số 06-NQ/TW về thực hiện có hiệu quả tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, giữ vững ổn định chính trị - xã hội trong bối cảnh nước ta tham gia các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới.

Thứ hai, Tiếp tục triển khai thực hiện các cam kết trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng theo khuôn khổ các hiệp định thương mại tự do đã ký.

Thứ ba, Tăng cường mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế đa phương, đẩy mạnh quy mô và chiều sâu các hoạt động trong khuôn khổ ASEAN, ASEAN+3, SEACEN, ASEM, APEC, và các diễn đàn về tài chính ngân hàng và tài chính toàn diện...; duy trì, phát triển và tăng cường hợp tác song phương với ngân hàng trung ương, cơ quan quản lý tiền tệ/ngân hàng các nước trong khu vực và trên thế giới; tham gia tích cực vào các diễn đàn hợp tác song phương của Chính phủ (Ủy ban hỗn hợp/Ủy ban liên Chính phủ) nhằm thúc đẩy hợp tác trong lĩnh vực ngân hàng, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại, đầu tư giữa Việt Nam và các đối tác; nâng cao hiệu quả và phát triển theo chiều sâu các quan hệ với các đối tác truyền thống và mở rộng quan hệ với các đối tác mới nhằm tăng cường hiệu quả đối ngoại trong lĩnh vực ngân hàng.

Thứ tư, Tăng cường quan hệ, nâng cao vị thế, tiếng nói của Việt Nam và Ngân hàng Nhà nước tại các tổ chức tài chính, tiền tệ ngân hàng quốc tế, các diễn đàn khu vực/thế giới và các đối tác quốc tế khác thông qua việc thực hiện tốt vai trò đại diện cho Nhà nước, Chính phủ Việt Nam và nâng tầm mối quan hệ của Việt Nam với các tổ chức tiền tệ, ngân hàng quốc tế; tham gia tích cực vào các hoạt động, xây dựng chính sách, sáng kiến, chương trình tăng vốn, cơ cấu lại và cải cách của các tổ chức tiền tệ, ngân hàng quốc tế nhằm nâng cao vị thế của Việt Nam.

Thứ năm, Huy động tối đa và sử dụng hiệu quả nguồn lực tài chính và kỹ thuật từ các đối tác quốc tế cho phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam nói chung và của ngân hàng nói riêng; chủ động tìm kiếm các đối tác mới, tham gia vào các thể chế, diễn đàn tài chính, tiền tệ khu vực và thế giới để tăng cường nguồn lực tài chính và kỹ thuật phục vụ cho mục tiêu phát triển quốc gia.

Thứ sáu, Chủ động nắm bắt và chia sẻ thông tin với các tổ chức tài chính, tiền tệ quốc tế và ngân hàng trung ương các nước để có biện pháp ứng phó kịp thời với những khó khăn, rủi ro tài chính toàn cầu.

Thứ bảy, Phát triển năng lực hội nhập quốc tế, chuẩn bị nguồn lực về con người, kỹ thuật và quản lý đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế nhằm chuẩn bị tốt nhân sự đề cử, tiên cử và giới thiệu vào làm việc tại các tổ chức quốc tế.

6.3 Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam trong AEC

6.3.1 Cơ sở để đưa ra các giải pháp

Cơ sở để đưa ra các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN được dựa trên cơ sở lý thuyết, việc xây dựng mô hình nghiên cứu, phương pháp ước lượng mô hình và kết quả nghiên cứu thực trạng năng lực cạnh tranh của các NHTM trong cộng đồng kinh tế ASEAN và quan điểm, định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong thời gian tới. Trong phần này của luận án sẽ tóm lược kết quả nghiên cứu chính làm cơ sở đưa ra các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM.

6.3.1.1 Kết quả từ nghiên cứu định tính

Phân tích định tính trong luận án này tác giả đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam bằng cách tiếp cận nguồn lực với mô hình Camels và cấu trúc cạnh tranh ngành theo mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter.

Kết quả cho thấy bức tranh tổng thể về năng lực tài chính và các áp lực cạnh tranh mà các NHTM Việt Nam phải đối diện trong quá trình hoạt động của mình. Quá trình phân tích cho thấy, trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN của hệ thống NHTM Việt Nam tác giả đã nhận diện một số kết quả sau:

Một là, áp lực đến từ các NHTM mới là không đáng kể nhưng áp lực đến từ các nhà đầu tư mới trong và ngoài nước sẽ làm tăng áp lực cạnh tranh lên các NHTM hiện tại.

Hai là, mức độ cạnh tranh của các NHTM là tương đối thấp so với thị trường ngân hàng các nước trong khu vực, tuy nhiên với sự tham gia của nhiều nhà đầu tư

mới thì dự báo trong tương lai áp lực cạnh tranh giữa các NHTM sẽ tăng lên rất nhiều.

Ba là, các sản phẩm thay thế cho các sản phẩm ngân hàng hiện còn ít, tuy nhiên với sự phát triển của thị trường trái phiếu doanh nghiệp thì đây sẽ là sản phẩm đe dọa đến thị phần sản phẩm tín dụng dành cho doanh nghiệp. Trong phân khúc tín dụng tiêu dùng, với sự phát triển các công ty tài chính, dịch vụ cho vay ngang hàng sẽ là mối đe dọa cho các ngân hàng.

Bốn là, nhà cung cấp chủ yếu của các NHTM hiện nay là nguồn tiền gửi dân cư của các khách hàng cá nhân với sản phẩm tiền gửi tiết kiệm, với đặc điểm chi phí chuyển đổi thấp và không có sản phẩm thay thế sẽ là quyền lực cao nhất đe dọa đến khả năng mặc cả của ngân hàng.

Năm là, với các khách hàng có qui mô lớn, gồm các tập đoàn, các tổ chức lớn với dư nợ và các gói sản phẩm đi kèm lớn, chiếm tỷ trọng thu nhập cao trong cơ cấu thu nhập của ngân hàng sẽ là những khách hàng có quyền lực lớn tăng áp lực lớn lên ngân hàng, như mặc cả, ép giá, đòi chất lượng cao....

Sáu là, năng lực tài chính (vốn CSH, tổng tài sản) của các NHTM Việt nam còn rất thấp so với các NHTM trong ASEAN sẽ là thách thức lớn về cạnh tranh khi các NHTM nước ngoài thâm nhập sâu vào thị trường Việt Nam.

6.3.1.2 Kết quả từ nghiên cứu định lượng

Mô hình và kết phân tích NLCT của NHTM Việt Nam

Năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam theo cách tiếp cận hiệu quả kỹ thuật. Mẫu nghiên cứu là 31 NHTM hoạt động Việt Nam trong giai đoạn 2013 – 2019. Mô hình nghiên cứu được xây dựng với 4 biến đầu vào là: (1) Vốn chủ sở hữu; (2) Tiền gửi của khách hàng; (3) Vốn khác; (4) Chi phí hoạt động và biến đầu ra: Tổng thu nhập hoạt động.

Phương pháp ước lượng mô hình nghiên cứu: Nghiên cứu sử dụng hai phương pháp là (1) Phương pháp phi tham số với cách tiếp cận phân tích bao dữ liệu (DEA) định hướng đầu vào và (2) Phương pháp tham số với cách tiếp cận phân tích biên ngẫu nhiên (SFA).

Kết quả ước lượng hiệu quả các ngân hàng thương mại Việt Nam bằng phương pháp DEA và SFA cho thấy hiệu quả của các ngân hàng thương mại của Việt Nam trong giai đoạn 2013 – 2019 là tương đối thấp, dẫn đến năng lực cạnh tranh thấp. Kết quả ước lượng mô hình bằng phương pháp DEA hiệu quả trung bình của các NHTM Việt Nam là 0.771, trong khi đó kết quả ước lượng mô hình bằng phương pháp SFA hiệu quả trung bình của hệ thống là 0.701 kết quả cao nhất đạt 0.945, kết quả thấp nhất là 0.433.

Trong kỳ nghiên cứu, nhóm các NHTM Liên doanh và nước ngoài có hiệu quả bình quân cao nhất, nhóm các NHTM nhà nước có hiệu quả bình quân xếp thứ 2 và 2 nhóm này cách xa nhóm các NHTM cổ phần có hiệu quả bình quân trong kỳ nghiên cứu. Kết quả trên phản ánh đúng thực tiễn tại Việt Nam, nhóm các NHTM nhà nước với lịch sử hình thành là phát triển lâu đời nhất, gồm những ngân hàng thương mại có qui mô lớn, nhận được nhiều ưu đãi từ nhà nước như đầu tư vốn, chính sách, con người....nên có hiệu quả cao hơn nhiều so với các NHTM cổ phần. Nhóm các NHTM liên doanh và 100% vốn nước ngoài, nhóm này là ngân hàng con của các tập đoàn tài chính ngân hàng hàng đầu thế giới và châu lục với ưu thế vượt trội về kinh nghiệm, công nghệ, nhân lực, vốn... nên việc dẫn đầu về hiệu quả so với các nhóm còn lại. Trong khi đó, nhóm các NHTM cổ phần, ngoài một số NHTM có tình hình hoạt động tốt nên có hiệu quả cao như ACB, Techcombank, Mbbank, VPBank... thì hầu hết các NHTM có qui mô nhỏ, các NHTM yếu kém trong diện tái cơ cấu... đều nằm trong nhóm này nên hiệu quả bình quân thấp.

Mô hình và kết quả phân tích các yếu tố tác động đến NLCT của các NHTM Việt Nam.

Mô hình hồi quy Tobit trong nghiên cứu này dùng để đánh giá tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Mô hình nghiên cứu gồm các biến độc lập: (1) SIZE – Tổng tài sản; (2) EQT - Vốn chủ sở hữu; (3) DPRR - Tỷ lệ dự phòng rủi ro trên tổng dư nợ; (4) TNL - Tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu nhập; (5) VN - Tỷ lệ vốn ngoại trên tổng nguồn vốn CSH; (6) GDP – Tốc độ tăng GDP/năm; (7) LPH - Tỷ lệ lạm

phát hàng năm; Biến phụ thuộc là điểm hiệu quả trong mô hình nghiên cứu đánh giá hiệu quả của các NHTM Việt Nam với phương pháp ước lượng DEA.

Kết quả từ mô hình hồi quy Tobit cho thấy các yếu tố như vốn chủ sở hữu của ngân hàng; tỷ lệ dự phòng rủi ro trên tổng dư nợ; tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu nhập; tỷ lệ vốn ngoại trên tổng nguồn vốn, GDP có tác động đến hiệu quả hoạt động của các NHTM Việt Nam trong thời kỳ nghiên cứu. Cụ thể như sau: (1) Yếu tố vốn chủ sở hữu của ngân hàng (EQT) có tác động hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam tại mức ý nghĩa 1%. (2) Tỷ lệ dự phòng rủi ro trên tổng dư nợ (DPRR) có ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại tại mức ý nghĩa 10%. (3) Tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu nhập (TNL) có tác động gia tăng hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam tại mức ý nghĩa 1%. (4) Tỷ lệ vốn ngoại trên tổng nguồn vốn (VN) có ảnh hưởng tích cực đến việc gia tăng hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại tại mức ý nghĩa 1%, (5) Tốc độ tăng trưởng GDP tác động đến hiệu quả của các NHTM Việt Nam ở mức ý nghĩa 10%.

Mô hình và kết quả phân tích NLCT của các NHTM Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC)

Với mẫu nghiên cứu 130 NHTM tại 9 quốc gia trong cộng đồng kinh tế ASEAN trong giai đoạn 2013 - 2019. Kết quả nghiên cứu cho thấy hệ thống NHTM Việt Nam có hiệu quả rất thấp dẫn đến năng lực cạnh tranh thấp so với hệ thống NHTM các quốc gia ASEAN. Kết quả ước lượng mô hình bằng DEA, hiệu quả của hệ thống NHTM Việt Nam trong thời kỳ nghiên cứu đạt 0.578, xếp 7 trên 9 hệ thống ngân hàng ASEAN, kết quả mô hình bằng phương pháp SFA là 0.828 xếp thứ 4 trong 9 hệ thống ngân hàng thương mại ASEAN trong thời kỳ mẫu nghiên cứu.

Từ kết quả này, tác giả đề xuất các giải pháp để các NHTM Việt Nam nâng cao hiệu quả hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh với hệ thống các ngân hàng thương mại trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

6.3.2 Các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam

Dựa vào kết quả nghiên cứu, dưới đây là những giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN.

6.3.2.1 Nâng cao năng lực tài chính

Từ kết quả nghiên cứu cho thấy, vốn chủ sở hữu của các ngân hàng thương mại tác động đến hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại. Theo kết quả từ mô hình hồi qui Tobit thì yếu tố vốn chủ sở hữu của ngân hàng có tác động tích cực lên hiệu quả hoạt động của ngân hàng với mức ý nghĩa 1%. Vì vậy tăng vốn chủ sở hữu sẽ giúp các NHTM Việt Nam tăng hiệu quả hoạt động giúp nâng cao năng lực cạnh tranh.

Hơn nữa, theo Almekinders và cộng sự (2015), quy mô ngân hàng theo giá trị tài sản thì Việt Nam cũng nằm trong nhóm có quy mô ngân hàng nhỏ trong khu vực với giá trị tài sản trung bình 4,8 tỷ USD, thấp hơn nhiều lần so với Thái Lan 13,2 tỷ USD, Singapore 22,1 tỷ USD và Malaysia 17,7 tỷ USD. Trong bối cảnh Việt Nam gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN, các NHTM Việt Nam không chỉ tăng quy mô mà cần phải đảm bảo các chỉ số an toàn theo tiêu chuẩn quốc tế. Để tăng vốn chủ sở hữu, các ngân hàng thương mại Việt Nam cần thực hiện các công việc sau:

Thứ nhất, với quy mô vốn như hiện nay các NHTM sẽ gặp rất nhiều khó khăn khi các NHTM nước ngoài xuất hiện ngày càng nhiều trên thị trường Việt Nam. Tăng vốn cần phải đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo thông tư 41/2016/TT-NHNN, ngày 30/12/2016 “quy định tỷ lệ an toàn vốn đối với ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài”. Theo đó các NHTM hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam cần tuân thủ các quy định về an toàn hoạt động quy định tại thông tư này. Vì vậy để tăng năng lực tài chính, tăng vốn các NHTM Việt Nam trước tiên phải đảm bảo các hệ số an toàn vốn.

Thứ nhì, tăng doanh thu và lợi nhuận: Tăng doanh thu giúp các NHTM tăng lợi nhuận, tăng lợi nhuận giúp ngân hàng thương mại tăng vốn điều bằng cách chia

cổ tức bằng cổ phiếu, tăng các quỹ dự trữ, tăng vốn tự có. Mặt khác, khi ngân hàng hoạt động hiệu quả giúp ngân hàng dễ dàng thu hút các nhà đầu tư mới cũng như tạo động lực cho các cổ đông hiện hữu tăng vốn góp vào ngân hàng, và cũng thu hút khách hàng gửi tiền vào ngân hàng nhiều hơn. Đây là cơ sở cho việc tăng năng lực tài chính của ngân hàng.

Thứ ba, tăng cường mua bán, sáp nhập: trong những năm vừa qua, thị trường ngân hàng Việt Nam đã trải qua giai đoạn tái cơ cấu mạnh mẽ với nhiều vụ mua bán, sáp nhập và hầu hết trong số đó các NHTM có quy mô nhỏ. Khi các ngân hàng tự thân một mình hoạt động không hiệu quả thì việc các ngân hàng hiệu quả hơn mua lại, hoặc nó sáp nhập vào một ngân hàng khác hiệu quả hơn sẽ là cách tốt nhất để nâng cao vốn chủ sở hữu, từng bước nâng cao năng lực tài chính, cải thiện hiệu quả hoạt động để nâng cao năng lực cạnh tranh.

6.3.2.2 Phát triển mạnh các sản phẩm phi tín dụng

Ngày nay, hoạt động của ngân hàng thương mại đã chuyển dịch dần từ hoạt động tín dụng sang các hoạt động phi tín dụng, thu nhập của ngân hàng thương mại trước kia chủ yếu là lãi từ hoạt động cho vay và bảo lãnh thì đến nay trên 30% thu nhập của NHTM Việt Nam đến từ thu ngoài lãi, ở nhiều NHTM tỷ lệ này là 50%. Theo kết quả nghiên cứu của luận án này thì yếu tố thu ngoài lãi trên tổng thu nhập của ngân hàng có tác động tương đối mạnh với $\beta = 0.147$ lên hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Vì vậy, để tăng thu nhập ngoài lãi, các ngân hàng thương mại cần tăng cường phát triển các sản phẩm, dịch vụ phi tín dụng. Các sản phẩm, dịch vụ phi tín dụng mang lại thu nhập chủ yếu cho các NHTM hiện nay gồm: Dịch vụ thẻ, thanh toán trong nước và quốc tế, tư vấn tài chính - đầu tư, ngân hàng điện tử. Để đạt được điều đó, các ngân hàng thương mại cần chú ý thực hiện các việc sau:

Thứ nhất, nâng cao nhận thức về vai trò phát triển dịch vụ phi tín dụng: Mặc dù vai trò của dịch vụ phi tín dụng đối với sự phát triển của ngân hàng đã được nâng cao, nhưng chưa đủ. Ban lãnh đạo các NHTM cần quán triệt vai trò của phát triển dịch vụ phi tín dụng bằng cách xây dựng một tỷ trọng thu nhập hợp lý trong tổng thu nhập của ngân hàng và thường xuyên kiểm soát tỷ trọng này theo hướng

ngày càng giảm sự phụ thuộc vào dịch vụ tín dụng. Thông qua việc phân tích hiệu quả của từng loại hình dịch vụ trên các góc độ doanh số, lợi nhuận, rủi ro sẽ giúp các ngân hàng xây dựng tỷ trọng giữa hai loại hình dịch vụ phi tín dụng và tín dụng. Từ nhận thức đó, cần hoạch định chiến lược phát triển dịch vụ phi tín dụng với tầm nhìn dài hạn. Có thể thấy, điểm yếu của NHTM Việt Nam là thiếu chiến lược kinh doanh dài hạn, nên các NHTM chưa hạn chế được những rủi ro phát sinh từ sự biến động của môi trường kinh tế vĩ mô.

Thứ hai, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ phi tín dụng cung cấp trên thị trường theo hướng nâng cao chất lượng dịch vụ truyền thống, phát triển các dịch vụ mới. Đối với các dịch vụ phi tín dụng truyền thống: Đây là yếu tố nền tảng tạo ra thu nhập lớn nhất cho ngân hàng. Vì vậy, NHTM cần duy trì và nâng cao chất lượng theo hướng: Hoàn thiện quá trình cung cấp dịch vụ, đảm bảo tính công khai, minh bạch, đơn giản thủ tục, dễ tiếp cận và hấp dẫn khách hàng; Hoàn thiện cơ chế huy động tiết kiệm với lãi suất phù hợp để huy động tối đa vốn nhàn rỗi trong xã hội vào ngân hàng. Đối với dịch vụ phi tín dụng mới, thì cần nâng cao năng lực marketing của các NHTM, giúp các doanh nghiệp và công chúng hiểu biết, tiếp cận và sử dụng có hiệu quả các dịch vụ ngân hàng. Bên cạnh đó, cần tăng tính tiện ích của các dịch vụ ngân hàng, sử dụng linh hoạt công cụ phòng chống rủi ro gắn với đảm bảo an toàn trong kinh doanh ngân hàng.

Thứ ba, phát triển công nghệ ngân hàng: Các ngân hàng cần xây dựng một chiến lược phát triển công nghệ dài hạn, đi đôi với phát triển nguồn lực hiện có. Việc thay đổi công nghệ ngân hàng khá tốn kém, vì thế nếu không có chiến lược phát triển công nghệ đúng đắn có thể tạo ra sự lãng phí lớn. Chiến lược công nghệ cần đi sâu vào các mặt, như: trình độ công nghệ, kỹ thuật, khả năng cải tiến, nghiên cứu và phát triển sản phẩm dịch vụ, ứng dụng, khai thác công nghệ thông tin, kỹ thuật số, điện tử và viễn thông trong hoạt động kinh doanh (giao dịch, thanh toán, quản trị điều hành...) của ngân hàng. Phát triển công nghệ ngân hàng phải đảm bảo tính an toàn trong vận hành công nghệ là ưu tiên hàng đầu, vì tất cả các thông tin dữ liệu được lưu trữ trên mạng, một sự cố về công nghệ thông tin có thể

mất dữ liệu, hoặc làm cho hoạt động của ngân hàng ngưng trệ ảnh hưởng đến khách hàng, đồng thời gây tổn hại đến uy tín của ngân hàng.

Thứ tư, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đặc biệt chú ý phát triển nguồn nhân lực có trình độ kỹ thuật cao. Do dịch vụ phi tín dụng hiện đại có sử dụng các công nghệ cao, nên đòi hỏi người cung cấp dịch vụ phải có trình độ hiểu biết và làm chủ công nghệ. Cùng với đó, cần xây dựng chính sách thu hút nhân tài và giữ nguồn nhân lực giỏi, gắn bó và cống hiến cho sự phát triển của ngân hàng.

6.3.2.3 Tăng cường thu hút các nguồn vốn ngoại

Trong những năm qua, với sự hiện diện của các Ngân hàng thương mại và các nhà đầu tư nước ngoài đã và đang góp phần tạo nên sự đa dạng các loại hình NHTM trên thị trường tài chính - ngân hàng Việt Nam, làm gia tăng yếu tố cạnh tranh, tạo sức ép buộc các ngân hàng trong nước phải đổi mới, nâng cao và tự chủ về công nghệ, tăng cường năng lực quản trị ngân hàng và chất lượng nguồn nhân lực, qua đó từng bước tạo ra sức ép cạnh tranh giữa các NHTM trong và ngoài nước, tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng và minh bạch hơn. Theo kết quả nghiên cứu của luận án, yếu tố tỷ lệ vốn ngoại trên tổng nguồn vốn có ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam, với $\beta = 0.195$, ở mức ý nghĩa 1%. Điều này cho thấy rằng việc tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài vào các NHTM Việt Nam trong thời gian qua đã cải thiện rất nhiều về năng lực cạnh tranh cho các NHTM và cho toàn hệ thống ngân hàng Việt Nam. Trong thời gian tới, để tăng cường sự hiện diện của các nhà đầu tư ngoại vào hệ thống NHTM Việt Nam cần thực hiện một số việc sau:

Thứ nhất, việc cấp phép thành lập mới các NHTM nước ngoài trong thời gian tới tiếp tục được thực hiện chặt chẽ, thận trọng, nâng cao các tiêu chuẩn cấp phép thành lập các NHTM nước ngoài ở Việt Nam trên cơ sở các nguyên tắc và các tiêu chí hợp lý, gắn với công cuộc cơ cấu lại hệ thống các TCTD, với xử lý nợ xấu, phát triển bền vững hệ thống ngân hàng, phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế-xã hội của đất nước. Cần ưu tiên và tạo cơ chế cho việc các tổ chức tài chính nước ngoài mua lại các ngân hàng yếu kém trong diện tái cơ cấu, NHTM đã được nhà nước mua lại không đồng hơn là cho thành lập mới, điều này không làm

tăng thêm số lượng NHTM trong nước mà giúp hệ thống hoạt động lành mạnh hơn.

Thứ hai, cần hoàn thiện cơ sở pháp lý liên quan đến tổ chức, hoạt động, quản trị rủi ro phù hợp với thực tiễn hoạt động và thông lệ quốc tế về thanh tra, giám sát ngân hàng để làm nền tảng cho hoạt động của hệ thống các TCTD nước ngoài; nâng cao tính minh bạch thông tin, xây dựng môi trường cạnh tranh lành mạnh, đáp ứng yêu cầu hội nhập quốc tế và các cam kết Việt Nam gia nhập (WTO, AFTA...). NHNN sẽ tăng cường vai trò và kết hợp chặt chẽ với Bộ Tài chính trong việc giám sát đồng bộ 3 lĩnh vực ngân hàng - bảo hiểm - chứng khoán nhằm đảm bảo an toàn hệ thống tài chính - tiền tệ quốc gia.

Thứ ba, Chính phủ Việt Nam cần xem xét theo hướng tăng tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài đối với các NHTM trong nước, phù hợp với các cam kết quốc tế đã ký kết nhằm tạo nguồn lực về vốn, công nghệ, quản trị của nhà đầu tư nước ngoài. Hiện nay theo nghị định theo quy định tại Nghị định 01/2014/NĐ-CP của Chính phủ, tỷ lệ sở hữu cổ phần của một nhà đầu tư chiến lược nước ngoài hiện nay không được vượt quá 20% vốn điều lệ của một tổ chức tín dụng Việt Nam, và tổng tỷ lệ sở hữu cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài tại một tổ chức tín dụng trong nước không được vượt quá 30%. Quy định này hiện đang làm khó nhà đầu tư nước ngoài và các NHTM trong nước, vì các nhà đầu tư nước ngoài mong muốn được sở hữu với tỷ lệ cổ phần nhiều hơn, giúp họ có thể tham gia sâu hơn vào việc quản trị, điều hành các NHTM giúp cho các NHTM hoạt động tốt hơn cũng như nâng cao hiệu quả vốn góp của họ. Trong khi đó các NHTM trong nước cũng mong muốn huy động được nhiều hơn các nguồn vốn từ nhà đầu tư nước ngoài. Vì vậy, Chính phủ cần sớm xem xét nâng tỷ lệ góp vốn của các nhà đầu tư nước ngoài tại các NHTM trong nước, giúp hệ thống NHTM Việt Nam có nguồn vốn mạnh hơn và hoạt động hiệu quả và cạnh tranh hơn, đồng thời khuyến khích nhà đầu tư nước ngoài tham gia xử lý TCTD yếu kém theo tinh thần Quyết định số 1058/QĐ-TTg ngày 19/7/2017 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt đề án “Cơ cấu lại hệ thống các TCTD gắn với xử lý nợ xấu giai đoạn 2016-2020.

6.3.2.4 Tái cấu trúc hoạt động

Theo Claudia Dziobek & Ceyla Pazarbasoglu (1998) tái cấu trúc ngân hàng là biện pháp hướng tới mục tiêu nâng cao hiệu suất hoạt động của ngân hàng. Tái cấu trúc hoạt động hướng đến mục tiêu nâng mức lợi nhuận bằng cách chú trọng đến chiến lược hoạt động, cải thiện hiệu quả, năng lực quản lý và hệ thống kế toán, nâng cao năng lực thẩm định tín dụng.

Theo kết quả phân tích ở chương 4 của luận án, trong bối cảnh hội nhập quốc tế áp lực từ các nhà đầu tư tài chính và tác tổ chức tài chính nước ngoài lên hệ thống NHTM Việt Nam là rất lớn, vì vậy các NHTM Việt Nam cần liên tục tái cấu trúc hoạt động để cải thiện hiệu quả hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh trong tình hình mới. Một số biện pháp tái cấu trúc hoạt động NHTM, gồm:

Thứ nhất: Đổi mới chiến lược kinh doanh, nâng cao năng lực quản trị điều hành, cải thiện quản lý và đánh giá tín dụng và hệ thống kế toán, tăng cường các yếu tố kỹ thuật. Các NHTM cơ cấu lại các lĩnh vực hoạt động, tập trung vào các lĩnh vực ít rủi ro và có lợi nhuận biên cao, cắt bỏ các lĩnh vực hoạt động tiềm ẩn quá nhiều rủi ro và tập trung trở lại vào các lĩnh vực kinh doanh truyền thống, đặc biệt là các hoạt động có thể mang lại mức lợi nhuận biên cao. Trong đó, một số lĩnh vực như cho vay bán lẻ, các hoạt động thu phí dịch vụ như kinh doanh bảo hiểm, phát triển các hoạt động thanh toán, quản lý tài sản... Mô hình ngân hàng số (hoàn toàn) và ngân hàng chuyển đổi số, đẩy mạnh đầu tư mô hình ngân hàng không chi nhánh.

Thứ hai: Giảm chi phí hoạt động bằng cách giảm chi phí và nhân viên. Các NHTM cần thường xuyên, liên tục cải tiến quy trình hoạt động, đào tạo nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ nhân viên, số hóa các quy trình tác nghiệp và vận hành, nâng cao năng suất của từng cán bộ nhân viên, từng bộ phận và đơn vị trong toàn hệ thống từ đó cắt giảm số lượng nhân viên. Dần dần số hóa các sản phẩm dịch vụ ngân hàng như: Gửi tiết kiệm online, cho vay trực tuyến, các sản phẩm dịch vụ được giao dịch thông qua các thiết bị kết nối internet thay vì thực hiện thông qua các chi nhánh ngân hàng. Chuyển đổi tư duy đưa sản phẩm và dịch vụ ngân hàng đến khách hàng bằng hệ thống kênh phân phối là chi nhánh san các kênh số, từ đó cắt giảm dần số lượng chi nhánh, giảm chi phí hoạt động.

Thứ ba: Tăng cường giám sát và quản trị rủi ro. Các NHTM cần hoàn thiện cơ cấu quản trị nội bộ và tăng cường các công cụ nhằm gia tăng năng lực quản trị rủi ro: Thiết lập hệ thống ba tuyến phòng thủ tại các ngân hàng, thông qua đó thực hiện quản trị rủi ro toàn ngân hàng, yêu cầu tất cả các thành viên đều phải tham gia vào quá trình quản trị rủi ro. Tập trung nâng cao hiệu quả của tuyến phòng thủ thứ nhất và thứ hai với những hành động cụ thể như tăng cường số lượng nhân viên trên hai tuyến này, thiết lập các quy trình cụ thể và chặt chẽ. Các quy trình hoạt động vẫn cần tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện. Đồng thời, nhiệm vụ quản trị rủi ro từ cấp quản lý cao cấp cần được tăng cường thông qua những thay đổi về cơ cấu tổ chức, thiết lập ủy ban giám sát rủi ro và tăng cường hợp tác giữa ủy ban giám sát rủi ro với các bộ phận khác trong ngân hàng. Bên cạnh việc hoàn thiện cơ cấu tổ chức, việc sử dụng các công cụ để nâng cao năng lực quản trị rủi ro cũng cần được quan tâm; trong đó, vấn đề về nhận diện và minh bạch hóa rủi ro phải được đặt lên vị trí quan trọng. Áp dụng các quy trình kiểm định sức căng (stress test) để nhận diện rủi ro toàn diện hơn bao gồm cả những thách thức từ bối cảnh vĩ mô cũng như những vấn đề từ bên trong ngân hàng.

6.3.2.5 Cơ cấu danh mục khách hàng, sản phẩm

Thiết lập hệ sinh thái chung, trong đó ngân hàng đóng vai trò trung tâm cung cấp dịch vụ tài chính, điều phối để đáp ứng các nhu cầu của cuộc sống. Tái thiết lập vai trò là tổ chức cung cấp và tư vấn dịch vụ tài chính đáng tin cậy, định hướng lấy khách hàng làm trung tâm, các ngân hàng đang cố gắng quay trở lại với vị trí trung tâm truyền thống của mình - tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính đáng tin cậy nhất. Trong đó, mô hình cung cấp dịch vụ của ngân hàng cần chuyển đổi theo hướng tập trung vào nhóm khách hàng mục tiêu và các sản phẩm dịch vụ cốt lõi; thay vì mục tiêu bán từng sản phẩm riêng lẻ như trước đây thì hiện nay, các ngân hàng cần tập trung hướng tới cung cấp cho khách hàng gói giải pháp tốt nhất (bằng việc kết hợp nhiều sản phẩm để giải quyết tốt nhất các vấn đề của khách hàng); đồng thời, các sản phẩm cần được cá nhân hóa, tập trung vào trải nghiệm của từng khách hàng.

Triết lý lấy khách hàng làm trung tâm, dưới tác động của các công nghệ mới các ngân hàng cần triển khai mục tiêu này theo những cách thức hoàn toàn khác biệt. Đặc biệt, thông qua ứng dụng dữ liệu lớn, các ngân hàng cần thu thập, phân tích dữ liệu và qua đó, có thể hiểu rõ về khách hàng của mình hơn rất nhiều. Trên cơ sở hiểu biết đó, ngân hàng có thể thực hiện cá nhân hóa từng sản phẩm dịch vụ, thiết kế hành trình trải nghiệm của khách hàng theo cách thức hiệu quả nhất và phân tích dữ liệu thực để đáp ứng tức thì các nhu cầu của khách hàng.

6.3.2.6 Áp dụng các chuẩn mực kế toán tài chính quốc tế trong quản trị điều hành

Để sớm áp dụng kế toán công cụ tài chính theo chuẩn mực quốc tế tại các NHTM Việt Nam, cần tập trung triển khai đồng bộ các giải pháp sau:

Thứ nhất, tạo sức ép bắt buộc các NHTM phải áp dụng kế toán công cụ tài chính (CCTC) theo chuẩn mực quốc tế, cụ thể:

Đối với Chính phủ: Cần công bố chính thức trên phương diện quốc tế, đưa ra cam kết cụ thể để đưa Việt Nam vào danh sách các quốc gia và vùng lãnh thổ áp dụng các IAS/IFRS nói chung và các IAS/IFRS về CCTC nói riêng; Chỉ đạo đẩy mạnh tuyên truyền, quảng bá cho việc áp dụng các IAS/IFRS và các IAS/IFRS về CCTC trên các phương tiện thông tin báo chí. Đồng thời, phải xác định việc hoà hợp hay hội tụ với kế toán quốc tế không phải là việc riêng của Bộ Tài chính mà cần có sự vào cuộc của các bộ, ban ngành liên quan.

Đối với Bộ Tài chính: Sớm quyết định và tuyên bố lộ trình cũng như lựa chọn mô hình áp dụng IAS/IFRS nói chung và các IAS/IFRS về CCTC nói riêng phù hợp với điều kiện của Việt Nam. Bên cạnh đó, cần xây dựng chuẩn mực kế toán về CCTC trên cơ sở các IAS/IFRS về CCTC và chuẩn mực về giá trị hợp lý; Chỉnh sửa các VAS cho phù hợp với các chuẩn mực mới ban hành; Đẩy mạnh tuyên truyền, phổ biến, đào tạo, tăng cường các hội thảo nhằm nâng cao nhận thức, tạo sự đồng thuận về việc phát triển và sử dụng các IFRS về CCTC.

Đối với NHNN: Phối hợp với Bộ Tài chính trong quá trình nghiên cứu, ban hành và chuẩn bị triển khai áp dụng các IAS/IFRS nói chung và các IAS/IFRS về CCTC nói riêng; Chủ động tổ chức các hoạt động triển khai áp dụng các IAS/IFRS

về CCTC theo lĩnh vực quản lý; Đề xuất các giải pháp hoàn thiện khung pháp lý và tổ chức thực hiện để đảm bảo tính khả thi các hoạt động có liên quan đến việc áp dụng IFRS.

Thứ hai, các NHTM nâng cao nhận thức về việc áp dụng kế toán CCTC theo chuẩn mực quốc tế, cụ thể:

Xác định việc áp dụng các IAS/IFRS về CCTC như là xu thế mà các NHTM Việt Nam cần hướng tới và mạnh dạn nghiên cứu vận dụng các IAS/IFRS về CCTC, nhất là khối NHTM niêm yết để minh bạch thông tin tài chính.

Xác định các nguồn lực sẵn có (dữ liệu, các hệ thống, các quy trình... ví dụ các mô hình đã xây dựng theo Basel II – rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, thử nghiệm sức chịu đựng...) và khả năng tận dụng các nguồn lực đó khi triển khai áp dụng các IAS/IFRS về CCTC trong hoạt động của mình.

Đánh giá thực trạng nhân sự như có sẵn sàng chấp nhận sự thay đổi, có khả năng thích nghi với sự thay đổi...; Chủ động nâng cao trình độ chuyên môn về kế toán, về thị trường cho cả người quản lý ngân hàng, quản lý tài chính cũng như nhân viên kế toán.

Nâng cấp hệ thống, cập nhật quy trình vận hành hệ thống để thích nghi với yêu cầu khi áp dụng các IAS/IFRS về CCTC, vì khi áp dụng các IAS/IFRS về CCTC đòi hỏi những xử lý về mặt kỹ thuật để có thể đo lường, ghi nhận và trình bày các CCTC trên BCTC.

Thứ ba, nâng cao nhận thức các IAS/IFRS và IAS/IFRS về CCTC: Các cơ sở đào tạo và hiệp hội nghề nghiệp cần có chương trình đào tạo về kế toán theo các IAS/IFRS nói chung và IAS/IFRS về CCTC nói riêng; Xây dựng giáo trình và phương pháp giảng dạy phù hợp để IFRS dễ sử dụng và mang tính ứng dụng cao.

Tóm tắt chương 6

Từ những kết quả rút ra trong quá trình nghiên cứu, trong chương 6 của luận án tác giả đã trình bày những quan điểm và định hướng và giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Quan điểm và định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam dựa vào kết quả phân tích thực trạng, hệ thống các NHTM Việt Nam, đồng thời dựa vào chủ trương, chính sách của nhà nước được quy định tại (1) Quyết định 254/QĐ-TTg Phê duyệt Đề án “Cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng giai đoạn 2011 – 2015” (2) Quyết định 986/QĐ-TTg về việc phê duyệt chiến lược phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2025 và định hướng đến năm 2030 của thủ tướng chính phủ và (3) Quyết định số 34/QĐ-NHNN về việc ban hành chương trình hành động của ngành ngân hàng thực hiện chiến lược phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2025, định hướng đến năm 2030 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước. Trong đó, tập trung vào các định hướng sau: (1) Phát triển hệ thống NHTM đủ năng lực cạnh tranh trên thị trường nội địa, từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế; (2) Chú trọng phát triển, ứng dụng khoa học công nghệ; (3) Phát triển nguồn nhân lực của ngành Ngân hàng; (4) Tăng cường hợp tác quốc tế và đẩy mạnh tiến trình hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng.

Từ kết quả nghiên cứu về thực trạng năng lực cạnh tranh và các yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam, tác giả đề xuất một số giải pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC), nhóm các giải pháp bao gồm: (1) Nâng cao năng lực tài chính; (2) Phát triển mạnh các sản phẩm dịch vụ phi tín dụng; (3) Tăng cường thu hút các nguồn vốn ngoại; (4) Tái cấu trúc hoạt động của NHTM; (5) Cơ cấu danh mục khách hàng và sản phẩm; (6) Áp dụng các chuẩn mực kế toán tài chính quốc tế trong quản trị điều hành.

CHƯƠNG 7

KẾT LUẬN VÀ ĐỊNH HƯỚNG NGHIÊN CỨU TIẾP

7.1. Kết luận về kết quả nghiên cứu

Luận án nghiên cứu năng lực cạnh tranh và yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại bằng phương pháp định tính kết hợp với định lượng.

Trong phương pháp định tính tác giả sử dụng mô hình Camels để đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM theo cách tiếp cận nguồn lực và sử dụng mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter để đánh giá năng lực cạnh tranh theo cấu trúc cạnh tranh ngành.

Trong phương pháp định lượng tác giả đánh giá năng lực cạnh tranh và các yếu tố tác động theo cách tiếp cận năng suất và hiệu quả kỹ thuật và hồi qui Tobit. Với mẫu nghiên cứu là 31 NHTM Việt Nam và 130 NHTM ASEAN (Gồm Việt Nam) trong giai đoạn 2013 – 2019, tác giả đã (1) đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam (2) đánh giá các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam (3) Đánh giá, so sánh năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam và các NHTM ASEAN.

Qua quá trình nghiên cứu của luận án, kết quả nghiên cứu từ bước được kết luận những thách thức đối với các NHTM Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

7.1.1 Kết luận từ kết quả nghiên cứu định tính

Phân tích định tính trong luận án này tác giả đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam bằng cách tiếp cận nguồn lực với mô hình Camels và cấu trúc cạnh tranh ngành theo mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter.

Kết quả cho thấy bức tranh tổng thể về năng lực tài chính và các áp lực cạnh tranh mà các NHTM Việt Nam phải đối diện trong quá trình hoạt động của mình. Quá trình phân tích cho thấy, trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN của hệ thống NHTM Việt Nam tác giả đã nhận diện một số kết quả sau:

Một là, áp lực đến từ các NHTM mới là không đáng kể nhưng áp lực đến từ các nhà đầu tư mới trong và ngoài nước sẽ làm tăng áp lực cạnh tranh lên các NHTM hiện tại.

Hai là, mức độ cạnh tranh của các NHTM là tương đối thấp so với thị trường ngân hàng các nước trong khu vực, tuy nhiên với sự tham gia của nhiều nhà đầu tư mới thì dự báo trong tương lai áp lực cạnh tranh giữa các NHTM sẽ tăng lên rất nhiều.

Ba là, các sản phẩm thay thế cho các sản phẩm ngân hàng hiện còn ít, tuy nhiên với sự phát triển của thị trường trái phiếu doanh nghiệp thì đây sẽ là sản phẩm đe dọa đến thị phần sản phẩm tín dụng dành cho doanh nghiệp. Trong phân khúc tín dụng tiêu dùng, với sự phát triển các công ty tài chính, dịch vụ cho vay ngang hàng sẽ là mối đe dọa cho các ngân hàng.

Bốn là, nhà cung cấp chủ yếu của các NHTM hiện nay là nguồn tiền gửi dân cư của các khách hàng cá nhân với sản phẩm tiền gửi tiết kiệm, với đặc điểm chi phí chuyển đổi thấp và không có sản phẩm thay thế sẽ là quyền lực cao nhất đe dọa đến khả năng mặc cả của ngân hàng.

Năm là, với các khách hàng có qui mô lớn, gồm các tập đoàn, các tổ chức lớn với dư nợ và các gói sản phẩm đi kèm lớn, chiếm tỷ trọng thu nhập cao trong cơ cấu thu nhập của ngân hàng sẽ là những khách hàng có quyền lực lớn tăng áp lực lớn lên ngân hàng, như mặc cả, ép giá, đòi chất lượng cao....

Sáu là, năng lực tài chính (vốn CSH, tổng tài sản) của các NHTM Việt nam còn rất thấp so với các NHTM trong ASEAN sẽ là thách thức lớn về cạnh tranh khi các NHTM nước ngoài thâm nhập sâu vào thị trường Việt Nam

7.1.2 Kết luận về kết quả nghiên cứu định lượng

Kết quả đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam

Với dữ liệu nghiên cứu là 31 trong tổng số 44 NHTM đang hoạt động tại Việt Nam trong giai đoạn 2013 – 2019. Với cách tiếp cận năng lực cạnh tranh theo tiêu chí hiệu quả hoạt động, luận án đã đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam bằng hai phương pháp là DEA và SFA. Kết quả ước lượng hiệu quả các ngân hàng thương mại Việt Nam bằng phương pháp DEA và SFA cho

thấy hiệu quả của các ngân hàng thương mại của Việt Nam trong giai đoạn 2013 – 2019 là tương đối thấp, dẫn đến năng lực cạnh tranh thấp.

Trong kỳ nghiên cứu, nhóm các NHTM Liên doanh và nước ngoài có hiệu quả bình quân cao nhất, nhóm các NHTM nhà nước có hiệu quả bình quân xếp thứ 2 và 2 nhóm này cách xa nhóm các NHTM cổ phần trong kỳ nghiên cứu..

Kết quả đánh giá các yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam

Kết quả ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của các ngân hàng thương mại của Việt Nam bằng kỹ thuật hồi qui Tobit. Theo đó, các yếu tố như tổng tài sản của ngân hàng, tỷ lệ dự phòng rủi ro trên tổng dư nợ, tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu nhập, tỷ lệ vốn ngoại trên tổng nguồn vốn, GDP có tác động đến hiệu quả hoạt động của các NHTM Việt Nam.

Kết quả đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN

Kết quả ước lượng mô hình DEA cho thấy hiệu quả toàn bộ của hệ thống NHTM Việt Nam trong thời kỳ nghiên cứu là 0.578 xếp thứ 7/9 hệ thống NHTM ASEAN. Với kết quả này, hệ thống NHTM Việt Nam cần tái cơ cấu mạnh mẽ sau thời kỳ khủng hoảng và khó khăn đã qua, đặc biệt theo đề án 112 và quyết định 254 của Ngân hàng nhà nước, có như vậy hệ thống NHTM Việt Nam mới nâng cao hiệu quả hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh với hệ thống NHTM các quốc gia trong ASEAN. Kết quả ước lượng mô hình bằng SFA thì hiệu quả trung bình của các NHTM qua các năm từ 2013 -2019 là 0.828 xếp thứ 4/9 hệ thống NHTM ASEAN

Từ kết quả nghiên cứu cho thấy hệ thống NHTM Việt Nam có hiệu quả thấp dẫn đến năng lực cạnh tranh thấp so với hệ thống NHTM các quốc gia ASEAN. Từ kết quả này, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam cần cải tổ mạnh mẽ hơn để nâng cao hiệu quả hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh với hệ thống các ngân hàng thương mại trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

7.2. Hạn chế của đề tài và hướng nghiên cứu tiếp

7.2.1 Hạn chế về cách tiếp cận

Năng lực cạnh tranh của một doanh nghiệp, của một ngành là khái niệm đa chiều. Trong nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cũng có nhiều phương pháp và cách tiếp cận khác nhau như: Tiếp cận theo nguồn lực; Tiếp cận theo quy trình; Tiếp cận theo hiệu quả hoạt động. Trong nghiên cứu của luận án này tác giả tiếp cận năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại theo hướng nguồn lực tài chính và hiệu quả hoạt động. Trong đánh giá hiệu quả hoạt động cũng có nhiều hướng tiếp cận, nhiều phương pháp đo lường, nhiều cách đánh giá như: Hiệu quả tài chính, Hiệu quả sản phẩm, hiệu quả so sánh.... Trong luận án này tác giả đánh giá hiệu quả hoạt động bằng cách đo lường năng suất và hiệu quả kỹ thuật vì vậy chưa đánh giá hết những khía cạnh khác trong quá trình hoạt động của các ngân hàng thương mại. Trong các nghiên cứu tiếp cận xem xét đánh giá năng lực cạnh tranh theo nhiều cách tiếp cận khác nhau để phản ánh chính xác và đầy đủ hơn và có cách nhìn tổng quan hơn về năng lực cạnh tranh của các NHTM trong bối cảnh hội nhập quốc tế.

7.2.2 Hạn chế về mô hình nghiên cứu

Trong mô hình nghiên cứu năng lực cạnh tranh được xây dựng trong luận án. Tác giả tiếp cận hiệu quả kỹ thuật theo hướng trung gian giữa các đầu ra và đầu vào của ngân hàng thương mại, với bốn biến đầu vào là (1) Vốn chủ sở hữu; (2) Tiền gửi (3) Vốn khác của NHTM; (4) Chi phí hoạt động và một biến đầu ra là Tổng thu nhập hoạt động, trong khi các yếu tố đầu vào và đầu ra của NHTM là rất đa dạng, vì vậy chưa phản ánh đầy đủ hoạt động của các ngân hàng. Mặc dù, không có cách không có cách nào là hoàn hảo trong việc xác định đầu vào và đầu ra của ngân hàng vì không có cách tiếp cận nào có thể phản ánh hết được tất cả các hoạt động, vai trò của ngân hàng với tư cách là tổ chức cung cấp các dịch vụ tài chính. Vì vậy, hạn chế của mô hình nghiên cứu này là chỉ tiếp cận theo hướng trung gian và chỉ giới hạn ở 4 biến đầu vào và một biến đầu ra, trong khi đó cách tiếp cận sản xuất cũng đem lại góc nhìn đa chiều và đầy đủ hơn, mặt khác đầu vào và đầu ra của NHTM ngày càng đa dạng, việc hạn chế 4 biến đầu vào và 1 biến đầu ra trong mô hình nghiên cứu là chưa phản ánh hết mọi khía cạnh của hoạt động NHTM. Vì vậy các nghiên cứu tiếp cận xem xét bổ sung thêm các biến đầu

vào, đầu ra và tiếp cận theo nhiều hướng khác nhau nhằm giúp hoàn thiện hơn mô hình đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM.

Mô hình nghiên cứu các yếu tố tác động trong luận án này, tác giả chỉ xem xét 7 yếu tố gồm (1) Tổng tài sản; (2) Vốn chủ sở hữu (3) Tỷ lệ dự phòng rủi ro; (4) Tỷ lệ thu ngoài lãi; (5) Tỷ lệ vốn ngoại; (6) GDP và (7) Tỷ lệ lạm phát. Trong khi đó hoạt động của NHTM chịu tác động từ rất nhiều yếu tố, cả bên trong lẫn bên ngoài, vì vậy chưa đánh giá hết các tác động mà NHTM gặp phải trong quá trình hoạt động. Mặt khác, các yếu tố ảnh hưởng này luôn luôn vận động và thay đổi theo thời gian và không gian nên các nghiên cứu tiếp theo cần xem xét đầy đủ ở nhiều khía cạnh khác nhau từ bên trong lẫn bên ngoài, từ đó xác định thêm nhiều yếu tố có ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam.

7.2.3 Hạn chế về quy mô mẫu

Nghiên cứu chỉ thực hiện trên mẫu 31 trên tổng số 44 ngân hàng thương đang hoạt động tại Việt Nam và số lượng ngân hàng đại diện cho các loại hình sở hữu là có sự chênh lệch rất lớn như: 3 ngân hàng liên doanh và 100% vốn nước ngoài; 4 ngân hàng thương mại nhà nước (gồm NHTM nhà nước nắm 100% vốn và NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) và 24 ngân hàng thương mại cổ phần. Với sự chênh lệch về mẫu đối với các loại hình ngân hàng nên kết quả chưa phản ánh hết được bức tranh tổng thể về hiệu quả của các NHTM theo từng loại hình sở hữu khác nhau. Vì vậy các nghiên cứu tiếp theo có thể chọn mẫu với số lượng mẫu bằng nhau giữa các loại hình sở hữu.

Để đánh giá năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN, luận án sử dụng mẫu nghiên cứu là 130 trong tổng số trên 200 ngân hàng thương mại của 9 trên 10 quốc gia ASEAN (ngoại trừ Myanmar). Mặt khác số lượng NHTM của từng quốc gia có sự chênh lệch lớn như Việt Nam có 31 NHTM trong tổng số mẫu 130 NHTM, trong khi đó Brunie chỉ có 2 NHTM. Vì vậy chưa phản ánh hết bức tranh tổng thể và chi tiết về hiệu quả và năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam và ASEAN. Các nghiên cứu tiếp theo cần có kích thước mẫu lớn hơn với các NHTM và quốc gia trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

7.2.4 Định hướng nghiên cứu tiếp

Từ những hạn chế nêu trên như: hạn chế về cách tiếp cận; hạn chế về mô hình nghiên cứu; hạn chế về phương pháp; hạn chế về qui mô mẫu. Định hướng các nghiên cứu tiếp sẽ tập trung vào các vấn đề sau:

Thứ nhất, trong các nghiên cứu tiếp cần xem xét đánh giá năng lực cạnh tranh theo nhiều cách tiếp cận khác nhau để phản ánh chính xác và đầy đủ hơn và có cách nhìn tổng quan hơn về năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam.

Thứ hai, các yếu tố ảnh hưởng này luôn luôn vận động và thay đổi theo thời gian và không gian nên các nghiên cứu tiếp theo cần xem xét đầy đủ ở nhiều khía cạnh khác nhau từ bên trong lẫn bên ngoài, từ đó xác định thêm nhiều yếu tố có ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam.

Thứ ba, các nghiên cứu tiếp theo cần có kích thước mẫu lớn hơn với các NHTM và quốc gia trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

Tóm tắt chương 7

Trong chương 7 tác giả kết luận những kết quả nghiên cứu đạt được của luận án như (1) Đánh giá được thực trạng năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam; (2) Xác định các nhân tố và mức độ tác động của các nhân tố đến năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam; (3) Đánh giá, so sánh năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam với NHTM của các quốc gia trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

Kết quả nghiên cứu cho thấy năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam là tương đối thấp, đồng thời phát hiện yếu tố thu ngoài lãi tác động mạnh đến năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Kết quả cũng cho thấy rằng năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam còn thấp so với NHTM của các quốc gia trong cộng đồng kinh tế ASEAN.

Với hạn chế về nguồn lực như thời gian, nguồn dữ liệu... nên đề tài này còn một hạn chế như: Hạn chế về cách tiếp cận; Hạn chế về mô hình nghiên cứu; Hạn chế về phương pháp; Hạn chế về quy mô mẫu. Định hướng cho các nghiên cứu tiếp cần tiếp cận nghiên cứu năng lực cạnh tranh theo nhiều cách và phương pháp khác nhau, mở rộng qui mô mẫu cũng như các biến trong mô hình nghiên cứu năng lực cạnh tranh và các yếu tố tác động.

NHỮNG CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ

1. Trinh Doan Tuan Linh, 2020. Non-Parametric approach to measuring the efficiency of banking sectors crediting agribusiness in ASEAN countries. *E3S Web of Conferences*, 175, 13031 (Scopus) <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202017513031>
2. Trinh Doan Tuan Linh, 2020. Performance of Vietnamese commercial banks in ASEAN Economic Community. *E3S Web of Conferences* 164, 09001. (Scopus) <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016409001>
3. Trịnh Đoàn Tuấn Linh, 2020. Cạnh tranh của các NHTM Việt Nam: Phân tích theo khung năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter. *Tạp chí Kinh tế và dự báo*. 03, 27 – 30.
4. Trịnh Đoàn Tuấn Linh, 2019. Năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế và dự báo*, 33, 133-137.
5. Trịnh Đoàn Tuấn Linh, 2019. Hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam. *Tạp chí Phát triển và hội nhập*, 49, 42-48.
6. Trịnh Đoàn Tuấn Linh, 2019. Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại ở Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế và dự báo*, 30, 3-7.
7. Trinh Doan Tuan Linh, 2011. For a better performance of Vietinbank after privatization”. *Economic Development Review*, 199, 13-17.
8. Trịnh Đoàn Tuấn Linh, 2010. *Nâng cao hiệu quả hoạt động Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam*. Luận văn Thạc sĩ Kinh tế. Đại học Kinh tế Tp.HCM.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Abd. Karim, M. Z , 2001. Comparative bank efficiency across select ASEAN countries. *ASEAN Economic Bulletin*, 8(3) 289-304
- [2] A Charnes, WW Cooper, E Rhodes, 1978. Measuring the Efficiency of Decision Making Units. *European Journal of Operational Research*, 2(6), 429–444
- [3] Adam P. Balcerzak & Tomas Klietnik & Dalia Streimikiene & Luboš Smrčka, 2017. Non-Parametric Approach to Measuring the Efficiency of Banking Sectors in European Union Countries. *Acta Polytechnica Hungarica*, 14(7), 51 – 70.
- [4] Ajitabh Ambastha and Dr K Momaya, 2004. Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks, and Models. *Singapore Management Review*, 26(1), 45-61
- [5] Alam, Jahangir, 2000. An Attempt to Measure Productivity of Islamic and Conventional Banks in Bangladesh: A Comparative Study. *Thoughts on Economics*, 10(3 & 4), 32-33.
- [6] Allen, F., & Gale, D. (2000). *Comparing financial systems*. Cambridge, MA and London: MIT Press Books, 1st.
- [7] Almekinders, Mr. Alex Mourmouras, Ms. Jian-Ping Zhou, Satoshi Fukuda, 2015. *Asean Financial Integration. International Monetary Fund*
- [8] Andrea Maneschi, 2004. The true meaning of David Ricardo's four magic numbers. *Journal of International Economics*, 62 (2), 433-443.
- [9] Argentano, F ,Guntur SP, Suryantoro, A, 2021. Analysis of Competitiveness of Banks in Indonesia in the Era of the ASEAN Economic Community. *Issues on Inclusive Growth in Developing Countries*, 2(1), 1-20.
- [10] Banker, A. Charnes, W. W. Cooper, 1984. Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis. *Management Science*, 30(9), 1031 - 1142

- [11] Barbara Casu and Claudia Girardone, 2006. Bank competition, concentration and efficiency in the single european market. *The Manchester School*, 74 (4), 441-468
- [12] Battese & Coelli, 1991. Frontier Production Functions, Technical Efficiency and Panel Data: with application to paddy farmers in india. *Department of Econometrics University of New England Armidale, NSW 2351 Australia*.
- [13] Battese G.E, 1992. Frontier Production Functions and Technical Efficiency: A Survey and Empirical Applications in Agricultural Economics. *Agricultural Economics*, 7, 185-208.
- [14] Berger, Leora F. Klapper and Rima Turk-Ariss, 2017. *Handbook of Competition in Banking and Finance (Bank competition and financial stability)*. Edward Elgar Publishing Limited. September, 185 – 204.
- [15] Boyd, J.H. & Runkle, D.E, 1993. Size and performance of banking firms: Testing the predictions of theory. *Journal of Monetary Economics*, 31(1), 47-67.
- [16] Brett King, 2014. *Ngân hàng đột phá*. Dịch từ tiếng Anh. Người dịch Lê Uyên Thảo, 2017. Tp.HCM: Nhà xuất bản Hồng Đức
- [17] C.A Knox Lovell, 1993. *The Measurement of Productive Efficiency: Techniques and Applications*. Oxford University Press
- [18] Claudia Dziobek & Ceyla Pazarbasioglu, 1998. *Lessons from Systemic Bank Restructuring*. International Monetary Fund.
- [19] Caminal, R. & Matutes, C, 2002. Market power and banking failures. *International Journal of Industrial Organization*. 20 (9), 1341-1361.
- [20] Chính phủ, 2006. *Nghị định số 141/2006/NĐ-CP của Chính Phủ: Về ban hành Danh mục mức vốn pháp định của các tổ chức tín dụng*
- [21] Chính phủ, 2011. *Nghị định: về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định số 141/2006/nđ-cp ngày 22 tháng 11 năm 2006 về ban hành danh mục mức vốn pháp định của các tổ chức tín dụng*.
- [22] Coelli, T,..Rao, D.S.P & Battese, 2005. *An Inroduction to Efficiency and Productivity Analysis*. Springer Science Business Media, LLC 2nd Ed.

- [23] Coelli, T.J, 1996. *A Guide to Frontier Version 4.1: A Computer Program for Stochastic Frontier Production and Cost Function Estimation*. Center for Efficiency and Productivity Analysis. University of New England, Armidale
- [24] D'Cruz J and A Rugman, 1992. *New Concepts for Canadian Competitiveness*, Kodak, Canada.
- [25] Dennis Aigner & C.A. Knox Lovell & Peter Schmidt, 1977. Formulation and estimation of stochastic frontier production function models. *Journal of Econometrics* 6, 21-37
- [26] Đỗ Thị Tố Quyên. 2014. *Đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam*. Luận án tiến sỹ kinh tế. Đại học kinh tế quốc dân
- [27] Đoàn Đình Lam, 2007. *Nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại cổ phần ở Tp.HCM trong xu thế hội nhập*. Luận án tiến sỹ kinh tế. Đại học kinh tế Tp.HCM
- [28] Đoàn Việt Dũng, 2015. *Lý thuyết cấu trúc cạnh tranh ngành với việc nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay*. Luận án tiến sỹ kinh tế. Đại học kinh tế quốc dân
- [29] Edward Gardener, Philip Molyneux & Hoai Nguyen-Linh, 2011. Determinants of efficiency in South East Asian Banking. *The Service Industries Journal*, 31(16), 2693–2719
- [30] Ernst & Young Global Ltd (EY), 2014. *Báo cáo “Khảo sát toàn cầu về ngân hàng bán lẻ 2014 - Giành ưu thế từ trải nghiệm khách hàng”*, 20/5/2014.
- [31] Farrell (1957), The Measurement of Productive Efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society*, 12(3) 253–290
- [32] Fraser, Donald R, Lyn M Fraser, 1990. *Evaluating Commercial Bank Performance*. Rolling Meadows, IL: Bankers Publishing Company
- [33] George J. Stigler, 1957. Perfect Competition, Historically Contemplated. *Journal of Political Economy*, 65(1), 1-17.
- [34] H. Mintzberg, 1994. *The fall and rise of strategic planning*. Harvard business review

- [35] Hà Nam Khánh Giao & Đinh Kiệm, 2017. Hội nhập cộng đồng kinh tế Asean – Phân tích trên góc độ thị trường lao động Việt Nam. *Tạp chí nghiên cứu Tài chính Marketing*, 37(38), 26-34.
- [36] Hà Văn Hội, 2013. Tham gia Cộng đồng Kinh tế ASEAN và những tác động đến thương mại quốc tế của Việt Nam. *Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Kinh tế và Kinh doanh*. 29(4), 44 - 53.
- [37] Hội đồng quốc gia chỉ đạo biên soạn từ điển bách khoa Việt Nam, 1995. *Từ điển bách khoa Việt Nam*. Hà Nội: Trung tâm biên soạn từ điển bách khoa Việt Nam.
- [38] Ignacio Jiménez-Hernández & Gabriel Palazzo & Francisco Javier Sáez-Fernández, 2019. Determinants of bank efficiency: evidence from the Latin American banking industry. *Applied Economic Analysis*, 27 (81), 184 – 206.
- [39] Jams Tobin, 1958. Estimation of Relationships for Limited Dependent Variables. *Econometrica*, 26(1), 24-36
- [40] John Vickers, 1995. Concepts of competition. *Oxford Economic Papers* (Vol. 47, Issue 1.)
- [41] Keeley, M., 1990. Deposit Insurance, Risk and Market Power in Banking. *American Economic Review*. December, 1183-1200.
- [42] Kemu, S.Z, 2017. The Readiness of Indonesia's Banks Facing ASEAN Economic Community (AEC). *Information Management and Business Review*, 9(3), 13 – 26.
- [43] Kupukile Mlambo and Mthuli Ncube, 2011. Competition and Efficiency in the Banking Sector in South Africa. *African Development Review*, 23(1), 4–15.
- [44] Lê Đình Hạc, 2005. *Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*. Luận án tiến sỹ kinh tế. Đại học kinh tế Tp.HCM
- [45] Lê Hải Trung, 2014. Mức độ tập trung và cạnh tranh thị trường tại hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam. *Tạp chí công nghệ ngân hàng*, 21 - 31

- [46] Lee CL & Takagi S, (2014). Assessing the Financial Landscape for the Association of Southeast Asian Nations Economic Community. *Asia & the Pacific Policy Studies*, 2(1), 116 – 129.
- [47] Mahadzir Ismail, 2005. *Study of efficiency and competitive behaviour of commercial banks in Malaysia*. PhD Thesis. Cardiff Business School, University of Wales, Cardiff
- [48] Makmun Syadullah, 2018. ASEAN Banking Efficiency Review Facing Financial Services Liberalization: The Indonesian Perspective. *Asian Development Policy Review*. 6(2), 88 – 99.
- [49] Marcus, A.J., 1984. Deregulation and bank financial policy. *Journal of Banking and Finance*. 8, 557-565.
- [50] McCoy, John B, Larry A. Freider, and Robert B Jr. Hedges, 1994. *Bottomline Banking- Meeting the Challenges for Survival and Success*. Chicago, IL: Probus Publishing Company, p-21
- [51] Meeusen and Julien van Den Broeck, 1977. Efficiency Estimation from Cobb-Douglas Production Functions with Composed Error. *International Economic Review*, 18(2), 435-444.
- [52] Menon, J & Melendez, A. C, 2017. Realizing an ASEAN Economic Community: progress and remaining challenge. *The Singapore Economic Review*, 62 (03), 681-702.
- [53] Michael E. Porter, 1980. *Chiến lược cạnh tranh*. Dịch từ tiếng Anh. Người dịch Nguyễn Ngọc Toàn, 2016. Tp.HCM: Nhà xuất bản trẻ
- [54] Michael E. Porter, 1980. *Lợi thế cạnh tranh quốc gia*. Dịch từ tiếng Anh. Người dịch Nguyễn Ngọc Toàn, 2016. Tp.HCM: Nhà xuất bản trẻ
- [55] Michael E. Porter, 1985. *Lợi thế cạnh tranh*. Dịch từ tiếng Anh. Người dịch Nguyễn Phúc Hoàng, 2016. Tp.HCM: Nhà xuất bản trẻ
- [56] Miller and Noulas, 1996. The technical efficiency of large bank production. *Journal of Banking & Finance*, 20(3), 495-509
- [57] Mishkin, F.S, 1999. Global Financial Instability: Framework, Events, Issues. *Journal of Economic Perspectives*, 13(4), 3-20.

- [58] Mishkin, F.S, 2001. *The Economics of Money, Banking and Financial Markets, 6th ed.* Addison-Wesley, Reading, MA.
- [59] Murths TP et al (1998). Country Capabilities and the Strategic State: How National Political Institutions Affect MNC Strategies. *Strategic Management Journal*, 15, 113–129.
- [60] Ngân hàng Nhà nước, 2019. *Quyết định số 34/QĐ-NHNN: Về việc ban hành chương trình hành động của ngành ngân hàng thực hiện chiến lược phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2025 và định hướng đến năm 2030.*
- [61] Nguyễn Đức Thành & Nguyễn Thị Thu Hằng, 2015. *Tác động của TPP và AEC lên nền kinh tế Việt Nam.* NXB Thế giới.
- [62] Nguyễn Hồng Hà, 2017. Hội nhập tài chính trong Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC): Ngành Ngân hàng Việt Nam cần đẩy nhanh hoạt động tái cấu trúc. *Tạp chí Công thương*, số 06/2017.
- [63] Nguyễn Kim Thái, 2012. *Năng lực cạnh tranh của chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Long An trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.* Luận án tiến sỹ kinh tế. Học viện chính trị hành chính quốc gia Hồ Chí Minh.
- [64] Nguyễn Mạnh Hùng. 2013. *Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành viễn thông Việt Nam.* Luận án tiến sỹ kinh tế. ĐH kinh tế quốc dân
- [65] Nguyễn Minh Kiều, 2007. *Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại.* Tp.HCM: Nhà xuất bản thống kê.
- [66] Nguyễn Ngọc Hải, 2012. *Năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong thực hiện cam kết gia nhập WTO.* Luận án tiến sỹ kinh tế. Học viện chính trị hành chính quốc gia Hồ Chí Minh.
- [67] Nguyễn Quang Vinh & Huỳnh Thị Phương Lan, 2013. Mối liên hệ giữa chi phí chuyển đổi, sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng. *Tạp chí phát triển khoa học và công nghệ* (16) 77 - 85

- [68] Nguyễn Thanh Phong. 2016. Cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường tài chính quốc tế: Trường hợp các ngân hàng thương mại. *Tạp chí phát triển kinh tế*, 01, 2-28
- [69] Nguyen Thi Canh & Le Quang Minh & Nguyen Thi Ngan, 2014. Operating Efficiency of Commercial Banks in Vietnam: Technical Approach and Determinations. *International Research Journal of Finance and Economics*, 127, 65-82
- [70] Nguyễn Thị Cành và Võ Thị Ngọc Thúy, 2014. *Phương pháp và phương pháp luận nghiên cứu khoa học kinh tế và quản trị*. Thành phố Hồ Chí Minh: Nhà xuất bản Đại học quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh
- [71] Nguyễn Thị Hoài Thu. 2014. *Mô hình phân tích năng lực cạnh tranh của các Ngân hàng thương mại Việt Nam*. Luận án tiến sỹ kinh tế. Học viện ngân hàng
- [72] Nguyễn Thị Quy, 2005. *Năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại trong xu thế hội nhập*. Hà Nội: NXB Lý luận chính trị.
- [73] Nguyễn Thu Hiền, 2012. *Nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại nhà nước Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*. Luận án tiến sỹ kinh tế. Học viện ngân hàng
- [74] Nguyễn Tú. 2015. *Nâng cao năng lực cạnh tranh của Ngân hàng Thương mại cổ phần quốc tế trên thị trường Việt nam*. Luận án tiến sỹ kinh tế. ĐH kinh tế quốc dân
- [75] Nguyễn Việt Hùng, 2008. *Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của NHTM Việt Nam*, Luận án tiến sỹ kinh tế, Đại học kinh tế quốc dân
- [76] Nicholas Apergis and Michael L. Polemis, 2016. Competition and efficiency in the MENA banking region: a non-structural DEA approach *Applied Economics*, 48, 5276-5291
- [77] Peter J. Boettke, 1995. Hayek's the Road to Serfdom Revisited: Government Failure in the Argument against Socialism. *Eastern Economic Journal*, 21(1), 7-26.

- [78] Peter S. Rose, 2004. *Quản trị ngân hàng thương mại* (Bản dịch). Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.
- [79] Phan Hồng Quang, 2008. *Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng đầu thu và phát triển Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế*. Luận án tiến sĩ kinh tế. Viện nghiên cứu thương mại.
- [80] Phan Thị Linh, 2016. Giải pháp phát triển ngân hàng Việt Nam trong hội nhập cộng đồng kinh tế ASEAN. *Hội thảo khoa học Định vị kinh tế Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC)*. NXB Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
- [81] Phouthavong, B, 2020. *The financial regulatory challenges of Lao state-owned commercial banks in joining ASEAN Economic Community : a management perspective*. Thesis of Master of Business. Unitec Institute of Technology, New Zealand.
- [82] Rakesh Arrawatia and Arun Misra and Varun Dawar, 2015. Bank competition and efficiency - Empirical evidence from Indian market. *International Journal of Law and Management*, 57(3) , 217 – 231.
- [83] Roberto Chang, Andres Velasco, 2001. A Model of Financial Crises in Emerging Markets. *The Quarterly Journal of Economics*. 116(2), 489–517.
- [84] Rose, Peter S, 1993. *Commercial Bank Management*. Homewood, IL, : Richard D. Irwin, Inc
- [85] Sara G. Castellanos, Gustavo A. Del Ángel & Jesús G. Garza-García, 2016. *Competition and Efficiency in the Mexican Banking Industry - Theory and Empirical Evidence*. London: Palgrave Macmillan
- [86] Sealey & Lindley, 1977. Input, Output and Theorū Of Production and Cost at Depository Financial Institutions. *The Journal Finance* 32(4), 1251 – 1266.
- [87] Setiyono & Tarazi, 2014. Disclosure, ownership structure and bank risk: Evidence from Asia. Australasian Finance and Banking Conference.
- [88] Suryasnia, S. et al, 2016. Banking strategy and implementation of ASEAN banking integration framework (ABIF) in ASEAN Economic Community

- (AEC)’S ERA 2020. *Academy of Strategic Management Journal*, suppl. *Special Issue* 3(15), 137-149.
- [89] Thủ tướng chính phủ, 2006. *Quyết định 112/2006/QĐ-TTg về việc phê duyệt đề án phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020*
- [90] Thủ tướng chính phủ, 2006. *Quyết định Số: 254/QĐ-TTg phê duyệt đề án “cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng giai đoạn 2011 - 2015”*
- [91] Thủ tướng chính phủ, 2012. *Quyết định số 254/QĐ-TTg: Phê duyệt Đề án “Cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng giai đoạn 2011 – 2015”*
- [92] Thủ tướng chính phủ, 2019. *Quyết định phê duyệt Đề án thúc đẩy mô hình kinh tế chia sẻ*
- [93] Thủ tướng Chính phủ, 2018. *Quyết định 986/QĐ-TTg: Về việc phê duyệt chiến lược phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2025 và định hướng đến năm 2030*
- [94] Tony Cutler, Barry Hindess, Athar Hussain, Paul Q.Hirst, 1977. *Marx's Capital and Capitalism Today*. London.
- [95] Trần Hùng Sơn, 2016. *Phát triển tài chính của Việt Nam trong bối cảnh gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN*. Hội thảo khoa học Định vị kinh tế Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC). NXB Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh
- [96] Trần Văn Hùng & Lê Thị Mai Hương & Nguyễn Lê Anh, 2015. Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) Cơ hội và thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam. *Phát triển và hội nhập*. 20(30), 3 – 10.
- [97] Trung tâm từ điển học, 1997. *Từ điển tiếng Việt*, NXB Đà Nẵng.
- [98] Ulik Hertina Wuni Astuti & Putu Mahardika Adi Saputra, 2019. Efficiency and Competition in Banking Industry: Case for ASEAN-5 Countries. *Scientific Annals of Economics and Business*. 66(2), 141 – 152.
- [99] Vũ Thanh Tùng, 2016. *Thách thức cho ngành tài chính Việt Nam khi gia nhập cộng đồng kinh tế ASEAN*. Hội thảo khoa học Định vị kinh tế Việt Nam

trong cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC). NXB Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh.

- [100]Wai Peng Wong and Qiang Deng, 2016. Efficiency analysis of banks in ASEAN countries. *Benchmarking: An International Journal*, 23(7), 1798 – 1817
- [101]Waterman, 2002. Economics as Theology: Adam Smith's Wealth of Nations. *Southern Economic Journal*, 68, (4), 907-921
- [102]Xiaoqing Fu, 2004. *Efficiency and competition in china's banking sector*. PhD Thesis. Cass Business School, City University (London)
- [103]Yanamandram, V.; and White, L. 2006. Switching barriers in business-to-business services: a qualitative study. *International Journal of Service Industry Management*, 17 (2):158-92.

PHỤ LỤC

Phụ lục 01: Chỉ số Malmquist của các NHTM Việt Nam giai đoạn 2013 – 2019

STT	Bank	Effch	Techch	Pech	Sech	tfpch
1	ACB	0.996	1.084	0.997	0.999	1.043
2	AGB	1.000	1.017	1.000	1.000	1.017
3	ABB	0.988	1.039	1.022	0.967	1.027
4	BAB	0.953	1.057	0.950	1.003	1.008
5	BVB	0.939	1.042	1.000	0.939	0.978
6	BIDV	1.000	1.028	1.000	1.000	1.028
7	EIB	1.016	0.996	1.008	1.007	1.012
8	HDB	1.064	1.027	1.080	0.985	1.093
9	HSC	1.000	1.110	1.000	1.000	1.110
10	IVB	1.015	1.041	1.000	1.015	1.056
11	KLB	0.849	1.001	0.996	0.852	0.850
12	LVB	1.016	1.019	1.027	0.990	1.036
13	MSB	0.971	1.051	0.987	0.984	1.020
14	MBB	0.960	1.006	0.962	0.998	0.965
15	NAB	1.016	1.011	1.003	1.012	1.027
16	NCB	0.987	1.026	1.000	0.987	1.013
17	OCB	0.929	1.045	0.959	0.968	0.971
18	PGB	1.056	1.009	1.000	1.056	1.065
19	STB	0.882	0.966	0.887	0.995	0.852
20	SGB	0.904	0.715	1.000	0.904	0.646
21	SCB	0.951	1.047	0.989	0.962	0.996
22	SEA	1.027	1.040	1.043	0.985	1.068
23	SHB	1.097	1.046	1.069	1.026	1.147
24	SHI	0.996	0.980	1.000	0.996	0.976
25	TCB	1.086	1.055	1.082	1.004	1.146
26	TPB	0.957	1.017	0.974	0.983	0.973
27	VIB	0.943	1.079	0.987	0.955	1.018
28	VAB	1.027	1.055	0.984	1.043	1.083
29	VCB	0.970	1.038	0.957	1.014	1.008
30	CTG	0.958	1.092	0.955	1.003	1.046
31	VPB	1.000	1.111	1.000	1.000	1.111
Mean		0.984	1.024	0.997	0.987	1.007

Nguồn: Tác giả tính toán với sự trợ giúp của phần mềm DEAP 2.1

Phụ lục 02: Danh sách 130 NHTM Việt Nam và NHTM các quốc gia ASEAN

STT	QUỐC GIA	TÊN NGÂN HÀNG	VIẾT TẮT
1	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Á Châu	ACB
2	Việt Nam	Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam	AGB
3	Việt Nam	Ngân hàng TMCP An Bình	ABB
4	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Bắc Á	BAB
5	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Bảo Việt	BVB
6	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam	BIDV
7	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam	EIB
8	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Phát triển Tp.HCM	HDB

9	Việt Nam	Ngân hàng TNHH MTV HSBC Việt Nam	HSC
10	Việt Nam	Ngân hàng TNHH INDOVINA	IVB
11	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Kiên Long	KLB
12	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Bưu điện Liên Việt	LVB
13	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam	MSB
14	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Quân đội	MBB
15	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Nam Á	NAB
16	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Quốc dân	NCB
17	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Phương Đông	OCB
18	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex	PGB
19	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín	STB
20	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương	SGB
21	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Sài Gòn	SCB
22	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Đông Nam Á	SEA
23	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội	SHB
24	Việt Nam	Ngân hàng TNHH SHINHAN Việt Nam	SHI
25	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Kỹ Thương	TCB
26	Việt Nam	Ngân hàng TMP Tiên Phong	TPB
27	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam	VIB
28	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Việt Á	VAB
29	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	VCB
30	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	CTG
31	Việt Nam	Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh vượng	VPB
32	Brunei	Baiduri Bank Berhad	Baiduri
33	Brunei	Bank Islam Brunei Darussalam Berhad	BIBD
34	Cambodia	ABA Bank	ABA
35	Cambodia	ACLEDA Bank cam	ACLEDA
36	Cambodia	ANZ Royal Bank	ANZRoyal
37	Cambodia	Booyoung Khmer Bank (BKB)	BKB
38	Cambodia	Cambodian Public Bank	CPB
39	Cambodia	Canadia Bank Plc Cambodia	CanadiaBank
40	Cambodia	CIMB Bank cambodian	CIMBBank
41	Cambodia	MAYBANK Cambodia	MAYBANK
42	Cambodia	Phillip Bank PLC	PhillipBank
43	Cambodia	Phnom Penh Commercial Bank	PPCB
44	Cambodia	SATHAPANA BANK PLC	SATHAPANA
45	Cambodia	Vattanac Bank Cambodia	VattanacBank
46	Indonesia	Bank BNI	BNI
47	Indonesia	Bank BRI indo	BRI
48	Indonesia	PT Bank Rakyat Indo Agroniaga	Briagro
49	Indonesia	Bank Bukopin	Bank Bukopin
50	Indonesia	Bank Bumi Arta	BBA
51	Indonesia	Bank central Asia indo	BCA

52	Indonesia	Bank CIMB Niaga indo	CIMB
53	Indonesia	Bank Ina Perdana	Bank INA
54	Indonesia	Bank Mandiri indo	Mandiri
55	Indonesia	Bank Mayapada indo	Mayapada
56	Indonesia	Bank Mega Indo	Bank Mega
57	Indonesia	Bank Muamalat Indonesia	Muamalat
58	Indonesia	Bank OCBC NISP	OCBC
59	Indonesia	Bank Permata	Permata
60	Indonesia	Bank Tabungan Negara	BTN
61	Indonesia	Bank Tabungan Pensiunan Nasional	BTPN
62	Indonesia	Bank Victoria	Victoria
63	Indonesia	China Construction Bank Indo	CCB
64	Indonesia	Bank Woori Saudara	BWS
65	Indonesia	Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur	Bank Jatim
66	Indonesia	Danamon Bank indo	Danamon
67	Indonesia	Eximbank Indonesia	Eximindo
68	Indonesia	J Just bank indonesia	J Just bank
69	Indonesia	Maybank indo	Maybank
70	Indonesia	MNC Bank indo	MNC
71	Indonesia	UOB Indo	UOB
72	Laos	ACLEDA Bank Lao	ACLEDA
73	Laos	ANZ Laos	ANZ
74	Laos	BCEL - Banque pour le Commerce Exterieur Lao	BCE
75	Laos	BIC Bank Lao	BIC Bank
76	Laos	BOOYOUNG LAO BANK CO.,LTD	BOOYOUNG
77	Laos	Indochina Bank Lao	Indochina Bank
78	Laos	Lao Construction Bank Limited	LCB
79	Laos	MARUHAN Japan Bank Lao Co., Ltd	MARUHAN
80	Laos	PHONGSAVANH BANK LIMITED	PHONGSAVANH
81	Laos	STBank Lao	STBank
82	Mailaysia	Affin Bank Malay	Affin Bank
83	Mailaysia	Alliance Bank Malaysia	Alliance Bank
84	Mailaysia	Ambank Group Malaysia	Ambank Group
85	Mailaysia	Bangkok Bank Malaysia	Bangkok Bank
86	Mailaysia	Bank Rakyat Malay	Bank Rakyat
87	Mailaysia	CIMB Bank Malay	CIMB Bank
88	Mailaysia	Hongleongbank Malay	Hongleongbank
89	Mailaysia	Mybank Malay	Mybank
90	Mailaysia	OCBC malaysia	OCBC
91	Mailaysia	Public Bank Malaysia	Public Bank
92	Mailaysia	RHB Bank Malaysia	RHB Bank
93	Mailaysia	The Bank of Nova Scotia Berhad	Scotiabank
94	Mailaysia	Standard Chartered Bank Malaysia	SCBank

95	Mailaysia	United Overseas Bank	UOB
96	Mailaysia	Industrial and Commercial Bank of China Berhad	ICBC
97	Philippines	Bank of Commerce	BOC
98	Philippines	Bank of the philippine island	BPI
99	Philippines	BDO unibank Philippines	BDO
100	Philippines	China Bank Philippines	ChinaBank
101	Philippines	Development Bank of the Philippines-DBP	DBP
102	Philippines	EastWest Bank Philippines	EastWest Bank
103	Philippines	Maybank philippine	Maybank
104	Philippines	Philippine Bank of Communications	PBCOM
105	Philippines	Philippine National Bank	PNB
106	Philippines	Philippines Veterans Bank	PVB
107	Philippines	Rizal Commercial Banking Corporation	RCBC
108	Philippines	Security Bank Philippines	SecurityBank
109	Philippines	Union Bank of Philippines	UNIONBank
110	Philippines	United Coconut Planters Bank	UCPB
111	Singapore	The Development Bank of Singapore Limited	DBS
112	Singapore	OCBC Bank Singapore	OCBC
113	Singapore	Standard Chartered Singapore	SC
114	Singapore	UOB Singapore	UOB
115	Thailand	Bangkok Bank Thailand	BangkokBank
116	Thailand	Bank of Ayudhya Thailand	Krungsri bank
117	Thailand	CIMB Thai	CIMB
118	Thailand	EXIM Thailand	EXIM
119	Thailand	Industrial and Commmercial Bank of China Thailand	ICBC
120	Thailand	Kasikornbank Thailand	Kasikornbank
121	Thailand	Kiatnakin Bank Thailand	KiatnakinBank
122	Thailand	Krungthai Bank Thailand	Krungthai Bank
123	Thailand	Land and Houses Bank Thailand	LHBank
124	Thailand	Siam Commmercial Bank	SCB
125	Thailand	SME Bank Thailand	SME
126	Thailand	Standard Chartered Bank (Thai)	SCbank
127	Thailand	Thanachart Bank Thailand	ThanachartBank
128	Thailand	Tisco Bank Thailand	TiscoBank
129	Thailand	TMB Bank Thailand	TMB Bank
130	Thailand	United Overseas Bank (Thai)	UOB

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Phụ lục 03: Hiệu quả kỹ thuật các NHTM Việt Nam và ASEAN – Kết quả ước lượng mô hình bằng phương pháp DEA

STT	Quốc gia	BANK	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	Việt Nam	ACB	0.438	1.000	0.541	0.541	0.611	0.873	0.701
2	Việt Nam	AGB	0.437	0.809	0.725	0.720	0.767	1.000	0.906

3	Việt Nam	ABB	0.249	0.519	0.474	0.438	0.460	0.634	0.668
4	Việt Nam	BAB	0.323	0.644	0.393	0.467	0.514	0.635	0.614
5	Việt Nam	BVB	0.327	0.432	0.383	0.433	0.460	0.514	0.568
6	Việt Nam	BIDV	0.462	1.000	0.728	0.677	0.843	1.000	0.985
7	Việt Nam	EIB	0.251	0.493	0.447	0.410	0.370	0.538	0.543
8	Việt Nam	HDB	0.207	0.515	0.661	0.480	0.515	0.689	0.813
9	Việt Nam	HSC	0.376	0.640	0.545	0.529	0.491	1.000	0.901
10	Việt Nam	IVB	0.414	0.567	0.501	0.647	0.732	0.774	0.889
11	Việt Nam	KLB	0.318	0.539	0.430	0.341	0.538	0.483	0.427
12	Việt Nam	LVB	0.289	0.525	0.439	0.503	0.530	0.632	0.591
13	Việt Nam	MSB	0.234	0.503	0.375	0.506	0.397	0.599	0.613
14	Việt Nam	MBB	0.454	1.000	0.629	0.592	0.596	0.832	0.902
15	Việt Nam	NAB	0.267	0.496	0.495	0.431	0.496	0.574	0.580
16	Việt Nam	NCB	0.184	0.373	0.318	0.337	0.373	0.480	0.483
17	Việt Nam	OCB	0.340	0.604	0.513	0.453	0.479	0.934	0.920
18	Việt Nam	PGB	0.246	0.492	0.432	0.441	0.467	0.775	0.684
19	Việt Nam	STB	0.535	0.805	0.515	0.298	0.361	0.620	0.582
20	Việt Nam	SGB	1.000	0.757	0.525	0.419	0.411	0.650	0.560
21	Việt Nam	SCB	0.218	0.528	0.430	0.397	0.316	0.530	0.566
22	Việt Nam	SEA	0.210	0.412	0.293	0.419	0.404	0.534	0.888
23	Việt Nam	SHB	0.214	0.668	0.500	0.485	0.506	0.637	0.812
24	Việt Nam	SHI	0.471	0.785	0.716	0.539	0.553	0.863	0.810
25	Việt Nam	TCB	0.291	0.766	0.764	0.711	0.772	0.944	0.814
26	Việt Nam	TPB	0.350	0.573	0.496	0.451	0.535	0.795	0.903
27	Việt Nam	VIB	0.278	0.791	0.563	0.455	0.503	0.878	0.842
28	Việt Nam	VAB	0.195	0.341	0.431	0.458	0.387	0.589	0.632
29	Việt Nam	VCB	0.388	0.791	0.636	0.621	0.614	0.932	0.968
30	Việt Nam	CTG	0.365	0.712	0.574	1.000	0.552	0.640	0.890
31	Việt Nam	VPB	0.356	0.777	0.958	1.000	1.000	1.000	1.000
32	Brunei	Baiduri	0.393	0.730	0.626	1.000	1.000	0.927	0.747
33	Brunei	BIBD	0.353	0.637	0.615	0.691	0.654	0.767	0.819
34	Cambodia	ABA	1.000	0.700	0.654	0.654	0.642	0.996	1.000
35	Cambodia	ACLEDA	0.597	1.000	1.000	1.000	0.974	0.724	0.605
36	Cambodia	ANZRoyal	1.000	1.000	1.000	0.545	0.516	0.796	0.610
37	Cambodia	BKB	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
38	Cambodia	CPB	0.770	1.000	0.918	1.000	0.853	1.000	1.000
39	Cambodia	CanadiaBank	0.482	0.860	0.761	0.738	0.737	1.000	1.000
40	Cambodia	CIMBBank	0.301	0.470	0.506	0.459	0.447	0.770	0.753
41	Cambodia	MAYBANK	0.409	0.688	0.585	0.463	0.461	0.800	0.789
42	Cambodia	PhillipBank	0.646	0.342	0.320	0.378	0.449	0.578	0.638
43	Cambodia	PPCB	0.368	0.630	0.459	0.402	0.557	0.843	0.404
44	Cambodia	SATHAPANA	0.843	1.000	1.000	0.606	0.700	0.725	0.672
45	Cambodia	VattanacBank	0.856	0.769	0.467	0.394	0.412	0.625	0.819
46	Indonesia	BNI	0.616	0.694	0.725	0.717	0.665	0.718	0.619
47	Indonesia	BRI	1.000	1.000	0.904	0.848	0.828	0.803	0.627
48	Indonesia	Briagro	0.463	0.671	0.645	1.000	0.731	0.541	0.376
49	Indonesia	Bank Bukopin	0.416	0.679	0.651	0.607	0.559	0.557	0.365
50	Indonesia	BBA	1.000	0.818	0.652	1.000	1.000	0.671	0.556

51	Indonesia	BCA	0.975	0.937	0.881	0.822	0.782	0.989	0.874
52	Indonesia	CIMB	0.590	0.797	0.650	0.621	0.593	0.743	0.635
53	Indonesia	Bank INA	1.000	0.506	0.494	0.452	0.680	0.656	0.591
54	Indonesia	Mandiri	0.945	1.000	1.000	0.865	0.991	0.917	0.756
55	Indonesia	Mayapada	1.000	0.884	0.820	0.470	0.407	0.540	0.462
56	Indonesia	Bank Mega	1.000	0.709	0.629	0.749	0.691	0.720	0.637
57	Indonesia	Muamalat	0.932	0.913	1.000	1.000	1.000	0.577	0.450
58	Indonesia	OCBC	1.000	0.688	0.570	0.541	0.523	0.740	0.697
59	Indonesia	Permata	0.555	0.767	0.643	0.520	0.605	0.564	0.483
60	Indonesia	BTN	0.411	0.665	0.679	0.524	1.000	0.613	0.565
61	Indonesia	BTPN	0.947	1.000	0.838	1.000	0.920	1.000	1.000
62	Indonesia	Victoria	0.391	0.462	0.361	0.286	0.341	0.462	0.334
63	Indonesia	CCB	0.510	0.525	0.443	0.415	0.377	0.617	0.433
64	Indonesia	BWS	0.902	0.484	0.517	0.505	0.526	0.682	0.561
65	Indonesia	Bank Jatim	0.847	0.842	0.740	0.805	0.710	0.824	0.633
66	Indonesia	Danamon	1.000	0.781	0.734	0.891	0.989	0.812	0.564
67	Indonesia	Eximindo	0.701	1.000	1.000	1.000	1.000	0.824	0.533
68	Indonesia	J Just bank	0.296	0.177	0.246	0.330	0.462	0.348	0.386
69	Indonesia	Maybank	1.000	0.718	0.756	0.610	0.627	0.607	0.507
70	Indonesia	MNC	0.424	0.410	0.330	0.371	0.424	0.841	0.783
71	Indonesia	UOB	0.609	0.689	0.001	0.001	0.001	0.611	0.505
72	Laos	ACLEDA	0.422	0.437	0.556	0.970	1.000	0.695	0.582
73	Laos	ANZ	0.295	0.541	0.509	0.517	1.000	0.442	0.714
74	Laos	BCE	0.377	0.675	0.561	0.549	0.590	1.000	1.000
75	Laos	BIC Bank	0.347	0.527	1.000	0.465	0.399	0.605	0.491
76	Laos	BOOYOUNG	0.794	0.988	1.000	1.000	1.000	0.880	0.873
77	Laos	Indochina Bank	0.677	0.525	0.471	0.327	0.364	0.858	0.492
78	Laos	LCB	0.149	0.017	0.009	0.003	0.023	1.000	1.000
79	Laos	MARUHAN	0.010	0.069	0.187	0.322	0.375	0.558	0.414
80	Laos	PHONGSAVANH	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.736	0.453
81	Laos	STBank	1.000	0.793	0.716	0.457	0.561	0.609	0.525
82	Mailaysia	Affin Bank	0.311	0.567	0.428	0.649	0.365	0.589	0.484
83	Mailaysia	Alliance Bank	0.365	0.721	0.475	0.489	0.465	0.632	0.647
84	Mailaysia	Ambank Group	0.520	0.790	0.605	0.706	0.419	0.506	0.541
85	Mailaysia	Bangkok Bank	0.279	0.436	0.467	0.386	0.342	0.431	0.444
86	Mailaysia	Bank Rakyat	0.499	0.889	0.709	0.656	0.678	0.673	0.651
87	Mailaysia	CIMB Bank	0.230	0.614	0.479	0.471	0.494	0.609	0.585
88	Mailaysia	Hongleongbank	0.337	0.836	0.532	0.527	0.574	0.670	0.647
89	Mailaysia	Mybank	0.210	0.678	0.540	0.630	0.536	0.713	0.785
90	Mailaysia	OCBC	0.350	0.709	0.514	0.492	0.461	0.679	0.663
91	Mailaysia	Public Bank	0.515	0.718	0.471	0.773	0.861	0.900	0.877
92	Mailaysia	RHB Bank	0.322	0.631	0.434	0.486	0.464	0.613	0.598
93	Mailaysia	Scotiabank	0.543	0.822	0.757	0.612	0.691	0.580	0.449
94	Mailaysia	SCBank	0.329	0.686	0.556	0.467	0.415	0.656	0.541
95	Mailaysia	UOB	0.443	0.902	0.544	0.604	0.565	0.814	0.770
96	Mailaysia	ICBC	0.235	0.481	0.430	0.638	0.552	0.700	0.634
97	Philippines	BOC	0.496	0.533	0.426	0.324	0.329	0.499	0.491
98	Philippines	BPI	1.000	0.989	0.953	1.000	1.000	0.723	0.681

99	Philippines	BDO	0.714	0.686	0.386	0.446	0.417	0.697	0.600
100	Philippines	ChinaBank	0.491	0.671	0.563	0.415	0.402	0.634	0.551
101	Philippines	DBP	0.311	0.664	0.508	0.425	0.408	0.533	0.543
102	Philippines	EastWest Bank	0.704	0.794	0.622	0.699	0.752	0.702	0.534
103	Philippines	Maybank	0.393	0.597	0.609	0.572	0.571	0.571	0.440
104	Philippines	PBCOM	0.494	0.630	0.759	0.671	0.514	0.558	0.510
105	Philippines	PNB	0.384	0.526	0.447	0.374	0.381	0.595	0.486
106	Philippines	PVB	0.533	0.641	0.443	0.413	0.501	0.868	0.621
107	Philippines	RCBC	0.200	0.571	0.483	0.416	0.445	0.491	0.464
108	Philippines	SecurityBank	0.265	0.778	0.578	0.457	0.463	0.558	0.538
109	Philippines	UNIONBank	0.467	1.000	0.741	0.626	0.499	0.515	0.425
110	Philippines	UCPB	0.373	0.886	0.927	0.567	0.582	0.785	0.605
111	Singapore	DBS	0.293	0.597	0.353	0.398	0.409	0.721	0.755
112	Singapore	OCBC	0.334	1.000	0.991	0.538	0.523	0.814	0.725
113	Singapore	SC	0.382	0.715	0.423	0.362	0.367	0.455	0.481
114	Singapore	UOB	0.335	0.890	0.680	0.815	0.773	0.693	0.685
115	Thailand	BangkokBank	0.367	0.722	0.558	0.496	0.515	0.733	0.755
116	Thailand	Krungsri bank	0.287	0.743	0.542	0.490	0.415	0.666	0.626
117	Thailand	CIMB	0.165	0.506	0.553	0.460	0.422	0.613	0.520
118	Thailand	EXIM	1.000	1.000	0.971	1.000	0.831	0.930	0.652
119	Thailand	ICBC	0.227	0.598	0.496	0.657	0.585	0.608	0.443
120	Thailand	Kasikornbank	0.387	0.888	0.707	0.602	0.563	1.000	0.727
121	Thailand	KiatnakinBank	0.396	0.707	0.726	0.776	0.633	0.745	0.665
122	Thailand	Krungthai Bank	0.383	0.802	0.585	0.592	0.540	0.748	0.661
123	Thailand	LHBank	0.297	0.787	0.545	0.650	0.540	0.661	0.685
124	Thailand	SCB	0.433	0.938	0.754	0.606	0.562	0.700	1.000
125	Thailand	SME	0.509	0.927	1.000	1.000	0.667	1.000	0.918
126	Thailand	SCbank	0.432	0.761	0.269	0.502	0.514	0.628	0.482
127	Thailand	ThanachartBank	0.436	0.708	0.647	0.539	0.521	0.967	1.000
128	Thailand	TiscoBank	0.494	0.944	1.000	0.769	0.684	0.879	0.739
129	Thailand	TMB Bank	0.351	0.741	0.609	0.525	0.483	0.917	0.548
130	Thailand	UOB	0.313	0.679	0.530	0.444	0.407	0.643	0.564
Mean			0.496	0.703	0.605	0.578	0.582		
Max			1.000	1.000	1.000	1.000	1.000		
Min			0.010	0.017	0.001	0.001	0.001		

Nguồn: Tác giả ước lượng bằng phần mềm DEAP 2.1

Phụ lục 04: Hiệu quả kỹ thuật NHTM Việt Nam và ASEAN - Mô hình SFA

STT	Quốc gia	BANK	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	Việt Nam	ACB	0.893	0.876	0.857	0.836	0.812	0.881	0.889
2	Việt Nam	AGB	0.907	0.892	0.876	0.857	0.836	0.906	0.912
3	Việt Nam	ABB	0.799	0.769	0.737	0.701	0.661	0.788	0.800
4	Việt Nam	BAB	0.773	0.740	0.704	0.665	0.622	0.810	0.822
5	Việt Nam	BVB	0.733	0.695	0.654	0.610	0.562	0.739	0.754
6	Việt Nam	BIDV	0.922	0.910	0.895	0.879	0.861	0.932	0.936
7	Việt Nam	EIB	0.741	0.704	0.664	0.621	0.574	0.727	0.742
8	Việt Nam	HDB	0.826	0.799	0.770	0.738	0.703	0.823	0.833
9	Việt Nam	HSC	0.883	0.865	0.844	0.821	0.795	0.883	0.891

10	Việt Nam	IVB	0.826	0.800	0.771	0.739	0.704	0.864	0.872
11	Việt Nam	KLB	0.767	0.733	0.696	0.656	0.613	0.727	0.743
12	Việt Nam	LVB	0.808	0.779	0.747	0.713	0.675	0.796	0.808
13	Việt Nam	MSB	0.742	0.706	0.666	0.623	0.576	0.737	0.752
14	Việt Nam	MBB	0.906	0.890	0.873	0.854	0.833	0.920	0.925
15	Việt Nam	NAB	0.801	0.772	0.739	0.704	0.665	0.779	0.793
16	Việt Nam	NCB	0.652	0.606	0.558	0.506	0.452	0.613	0.634
17	Việt Nam	OCB	0.839	0.814	0.787	0.757	0.724	0.869	0.877
18	Việt Nam	PGB	0.767	0.733	0.696	0.656	0.612	0.775	0.788
19	Việt Nam	STB	0.774	0.741	0.705	0.666	0.623	0.780	0.793
20	Việt Nam	SGB	0.817	0.790	0.759	0.726	0.689	0.815	0.827
21	Việt Nam	SCB	0.651	0.605	0.556	0.504	0.450	0.684	0.702
22	Việt Nam	SEA	0.676	0.633	0.586	0.536	0.484	0.703	0.720
23	Việt Nam	SHB	0.794	0.763	0.730	0.693	0.653	0.810	0.822
24	Việt Nam	SHI	0.869	0.848	0.825	0.800	0.771	0.894	0.901
25	Việt Nam	TCB	0.924	0.912	0.898	0.882	0.864	0.917	0.923
26	Việt Nam	TPB	0.828	0.802	0.773	0.742	0.707	0.852	0.861
27	Việt Nam	VIB	0.854	0.832	0.807	0.779	0.748	0.863	0.872
28	Việt Nam	VAB	0.669	0.625	0.578	0.528	0.475	0.687	0.705
29	Việt Nam	VCB	0.889	0.871	0.852	0.830	0.805	0.912	0.918
30	Việt Nam	CTG	0.897	0.880	0.862	0.841	0.818	0.888	0.895
31	Việt Nam	VPB	0.957	0.950	0.942	0.932	0.922	0.943	0.947
32	Brunei	Baiduri	0.948	0.939	0.929	0.918	0.905	0.930	0.935
33	Brunei	BIBD	0.855	0.832	0.808	0.780	0.749	0.873	0.881
34	Cambodia	ABA	0.933	0.920	0.909	0.895	0.879	0.947	0.950
35	Cambodia	ACLEDA	0.955	0.947	0.939	0.929	0.918	0.939	0.943
36	Cambodia	ANZRoyal	0.904	0.889	0.871	0.851	0.829	0.885	0.892
37	Cambodia	BKB	0.952	0.944	0.935	0.924	0.913	0.944	0.947
38	Cambodia	CPB	0.921	0.907	0.893	0.877	0.858	0.939	0.943
39	Cambodia	CanadiaBank	0.903	0.888	0.871	0.851	0.829	0.929	0.934
40	Cambodia	CIMBBank	0.797	0.767	0.734	0.698	0.658	0.775	0.788
41	Cambodia	MAYBANK	0.865	0.844	0.821	0.795	0.766	0.869	0.877
42	Cambodia	PhillipBank	0.660	0.615	0.567	0.516	0.462	0.605	0.626
43	Cambodia	PPCB	0.819	0.792	0.762	0.729	0.693	0.792	0.804
44	Cambodia	SATHAPANA	0.929	0.918	0.905	0.890	0.873	0.899	0.906
45	Cambodia	VattanacBank	0.751	0.716	0.678	0.635	0.590	0.749	0.763
46	Indonesia	BNI	0.924	0.911	0.898	0.882	0.864	0.901	0.907
47	Indonesia	BRI	0.920	0.907	0.892	0.876	0.857	0.925	0.929
48	Indonesia	Briagro	0.702	0.661	0.617	0.570	0.519	0.627	0.647
49	Indonesia	Bank Bukopin	0.808	0.780	0.748	0.714	0.676	0.787	0.800
50	Indonesia	BBA	0.884	0.866	0.846	0.823	0.797	0.822	0.833
51	Indonesia	BCA	0.925	0.913	0.899	0.883	0.866	0.909	0.915
52	Indonesia	CIMB	0.898	0.882	0.864	0.844	0.821	0.875	0.882
53	Indonesia	Bank INA	0.842	0.818	0.791	0.762	0.729	0.804	0.816
54	Indonesia	Mandiri	0.955	0.948	0.939	0.930	0.919	0.938	0.942
55	Indonesia	Mayapada	0.896	0.880	0.862	0.841	0.818	0.849	0.858
56	Indonesia	Bank Mega	0.893	0.877	0.858	0.837	0.813	0.833	0.843
57	Indonesia	Muamalat	0.922	0.910	0.896	0.879	0.861	0.836	0.847

58	Indonesia	OCBC	0.884	0.867	0.847	0.824	0.798	0.867	0.876
59	Indonesia	Permata	0.819	0.792	0.762	0.729	0.693	0.745	0.760
60	Indonesia	BTN	0.922	0.910	0.896	0.880	0.862	0.874	0.882
61	Indonesia	BTPN	0.924	0.912	0.898	0.882	0.865	0.920	0.926
62	Indonesia	Victoria	0.713	0.673	0.631	0.584	0.535	0.670	0.688
63	Indonesia	CCB	0.758	0.724	0.686	0.645	0.600	0.700	0.717
64	Indonesia	BWS	0.832	0.807	0.779	0.748	0.714	0.841	0.851
65	Indonesia	Bank Jatim	0.915	0.902	0.887	0.869	0.850	0.879	0.887
66	Indonesia	Danamon	0.911	0.897	0.882	0.864	0.843	0.858	0.867
67	Indonesia	Eximindo	0.962	0.956	0.949	0.941	0.931	0.948	0.951
68	Indonesia	J Just bank	0.524	0.469	0.413	0.356	0.299	0.381	0.407
69	Indonesia	Maybank	0.920	0.907	0.893	0.876	0.858	0.879	0.887
70	Indonesia	MNC	0.711	0.671	0.628	0.581	0.532	0.681	0.699
71	Indonesia	UOB	0.382	0.218	0.113	0.524	0.213	0.075	0.090
72	Laos	ACLEDA	0.889	0.872	0.853	0.831	0.806	0.791	0.804
73	Laos	ANZ	0.765	0.732	0.695	0.654	0.611	0.708	0.725
74	Laos	BCE	0.863	0.842	0.818	0.792	0.762	0.877	0.884
75	Laos	BIC Bank	0.793	0.763	0.729	0.693	0.652	0.743	0.758
76	Laos	BOOYOUNG	0.934	0.924	0.912	0.898	0.882	0.920	0.925
77	Laos	Indochina Bank	0.766	0.733	0.696	0.655	0.612	0.775	0.788
78	Laos	LCB	0.686	0.433	0.252	0.134	0.643	0.080	0.095
79	Laos	MARUHAN	0.286	0.231	0.180	0.135	0.959	0.180	0.203
80	Laos	PHONGSAVANH	0.960	0.953	0.946	0.937	0.927	0.926	0.931
81	Laos	STBank	0.894	0.878	0.860	0.838	0.815	0.856	0.865
82	Mailaysia	Affin Bank	0.762	0.729	0.692	0.651	0.607	0.762	0.776
83	Mailaysia	Alliance Bank	0.820	0.794	0.764	0.731	0.695	0.834	0.844
84	Mailaysia	Ambank Group	0.871	0.851	0.829	0.804	0.776	0.851	0.860
85	Mailaysia	Bangkok Bank	0.598	0.549	0.469	0.441	0.384	0.612	0.633
86	Mailaysia	Bank Rakyat	0.877	0.859	0.837	0.813	0.787	0.896	0.903
87	Mailaysia	CIMB Bank	0.784	0.753	0.719	0.681	0.639	0.784	0.797
88	Mailaysia	Hongleongbank	0.827	0.801	0.772	0.741	0.705	0.850	0.859
89	Mailaysia	Mybank	0.798	0.769	0.736	0.700	0.661	0.825	0.836
90	Mailaysia	OCBC	0.827	0.801	0.773	0.741	0.706	0.845	0.855
91	Mailaysia	Public Bank	0.850	0.827	0.802	0.773	0.742	0.900	0.906
92	Mailaysia	RHB Bank	0.767	0.734	0.697	0.657	0.614	0.789	0.802
93	Mailaysia	Scotiabank	0.824	0.797	0.768	0.736	0.700	0.821	0.832
94	Mailaysia	SCBank	0.847	0.840	0.798	0.769	0.738	0.826	0.836
95	Mailaysia	UOB	0.867	0.847	0.824	0.798	0.770	0.894	0.900
96	Mailaysia	ICBC	0.761	0.727	0.690	0.649	0.605	0.737	0.752
97	Philippines	BOC	0.743	0.707	0.667	0.624	0.578	0.677	0.695
98	Philippines	BPI	0.930	0.918	0.906	0.891	0.874	0.917	0.923
99	Philippines	BDO	0.801	0.771	0.739	0.703	0.664	0.780	0.793
100	Philippines	ChinaBank	0.806	0.778	0.747	0.712	0.674	0.785	0.798
101	Philippines	DBP	0.811	0.782	0.751	0.717	0.679	0.798	0.810
102	Philippines	EastWest Bank	0.887	0.870	0.850	0.828	0.803	0.815	0.826
103	Philippines	Maybank	0.843	0.819	0.793	0.763	0.731	0.748	0.763
104	Philippines	PBCOM	0.885	0.867	0.847	0.825	0.799	0.832	0.842
105	Philippines	PNB	0.748	0.712	0.673	0.631	0.585	0.697	0.715

106	Philippines	PVB	0.753	0.718	0.679	0.638	0.592	0.682	0.699
107	Philippines	RCBC	0.775	0.743	0.707	0.668	0.625	0.711	0.728
108	Philippines	SecurityBank	0.834	0.809	0.781	0.750	0.716	0.803	0.815
109	Philippines	UNIONBank	0.918	0.905	0.890	0.873	0.854	0.883	0.890
110	Philippines	UCPB	0.901	0.885	0.867	0.847	0.825	0.873	0.881
111	Singapore	DBS	0.681	0.638	0.592	0.543	0.491	0.755	0.769
112	Singapore	OCBC	0.886	0.868	0.848	0.826	0.800	0.908	0.914
113	Singapore	SC bank	0.713	0.674	0.631	0.585	0.535	0.683	0.701
114	Singapore	UOB	0.872	0.853	0.831	0.806	0.778	0.897	0.903
115	Thailand	BangkokBank	0.830	0.805	0.776	0.745	0.710	0.855	0.864
116	Thailand	Krungsri bank	0.834	0.809	0.781	0.751	0.716	0.834	0.844
117	Thailand	CIMB	0.734	0.697	0.656	0.612	0.565	0.606	0.627
118	Thailand	EXIM	0.930	0.919	0.906	0.892	0.875	0.928	0.933
119	Thailand	ICBC	0.751	0.716	0.678	0.636	0.875	0.754	0.768
120	Thailand	Kasikornbank	0.911	0.897	0.881	0.862	0.875	0.910	0.915
121	Thailand	KiatnakinBank	0.902	0.887	0.870	0.850	0.875	0.889	0.896
122	Thailand	Krungthai Bank	0.883	0.865	0.845	0.822	0.875	0.885	0.892
123	Thailand	LHBank	0.826	0.800	0.771	0.739	0.875	0.847	0.857
124	Thailand	SCB	0.910	0.896	0.880	0.862	0.875	0.925	0.930
125	Thailand	SME	0.944	0.935	0.925	0.913	0.875	0.946	0.950
126	Thailand	SCbank	0.737	0.701	0.661	0.617	0.875	0.721	0.737
127	Thailand	ThanachartBank	0.891	0.874	0.855	0.834	0.875	0.907	0.913
128	Thailand	TiscoBank	0.935	0.925	0.913	0.899	0.875	0.934	0.938
129	Thailand	TMB Bank	0.882	0.864	0.844	0.821	0.875	0.875	0.883
130	Thailand	UOB	0.839	0.815	0.788	0.758	0.875	0.817	0.828
Mean			0.820	0.796	0.770	0.741	0.709	0.806	0.817
Max			0.962	0.956	0.949	0.941	0.959	0.948	0.951
Min			0.286	0.218	0.113	0.134	0.213	0.075	0.090

Nguồn: Tính toán của tác giả

Phụ lục 05: Chỉ số Malmquist các NHTM ASEAN giai đoạn 2013 – 2019

STT	Quốc gia	BANK	effch	techch	pech	sech	tfpch
1	Việt Nam	ACB	1.087	0.987	1.080	1.006	1.073
2	Việt Nam	AGB	1.151	0.926	1.039	1.108	1.066
3	Việt Nam	ABB	1.166	0.918	1.019	1.144	1.071
4	Việt Nam	BAB	1.123	0.903	0.992	1.132	1.014
5	Việt Nam	BVB	1.089	0.925	1.091	0.998	1.008
6	Việt Nam	BIDV	1.162	0.894	1.002	1.160	1.039
7	Việt Nam	EIB	1.102	0.947	0.975	1.131	1.044
8	Việt Nam	HDB	1.256	0.929	1.150	1.092	1.167
9	Việt Nam	HSC	1.069	0.918	0.985	1.085	0.981
10	Việt Nam	IVB	1.153	0.907	1.120	1.029	1.046
11	Việt Nam	KLB	1.030	0.930	0.961	1.071	0.958
12	Việt Nam	LVB	1.164	0.921	1.030	1.130	1.072
13	Việt Nam	MSB	1.141	0.916	0.981	1.163	1.045
14	Việt Nam	MBB	1.070	0.967	0.968	1.105	1.035
15	Việt Nam	NAB	1.168	0.933	1.147	1.018	1.089
16	Việt Nam	NCB	1.193	0.909	1.176	1.015	1.085

17	Việt Nam	OCB	1.089	0.926	0.982	1.109	1.009
18	Việt Nam	PGB	1.174	0.923	1.126	1.042	1.083
19	Việt Nam	STB	0.915	1.025	0.926	0.988	0.938
20	Việt Nam	SGB	0.805	1.117	0.804	1.001	0.899
21	Việt Nam	SCB	1.097	0.932	0.983	1.116	1.023
22	Việt Nam	SEA	1.178	0.930	1.057	1.115	1.096
23	Việt Nam	SHB	1.240	0.933	1.123	1.105	1.157
24	Việt Nam	SHI	1.041	0.914	0.938	1.109	0.951
25	Việt Nam	TCB	1.276	0.918	1.137	1.122	1.171
26	Việt Nam	TPB	1.112	0.924	1.055	1.054	1.028
27	Việt Nam	VIB	1.160	0.901	1.004	1.155	1.045
28	Việt Nam	VAB	1.187	0.909	1.191	0.997	1.080
29	Việt Nam	VCB	1.122	0.928	1.001	1.121	1.040
30	Việt Nam	CTG	1.109	0.836	0.988	1.122	0.927
31	Việt Nam	VPB	1.295	0.895	1.093	1.185	1.159
32	Brunei	Baiduri	1.264	0.934	1.117	1.132	1.181
33	Brunei	BIBD	1.167	0.903	1.078	1.082	1.054
34	Cambodia	ABA	0.895	0.933	0.896	0.999	0.835
35	Cambodia	ACLEDA	1.130	0.856	1.000	1.130	0.967
36	Cambodia	ANZRoyal	0.848	1.017	0.850	0.998	0.862
37	Cambodia	BKB	1.000	1.140	1.000	1.000	1.140
38	Cambodia	CPB	1.031	1.016	0.981	1.050	1.047
39	Cambodia	CanadiaBank	1.112	0.889	0.986	1.128	0.989
40	Cambodia	CIMBBank	1.117	0.960	1.093	1.022	1.073
41	Cambodia	MAYBANK	1.032	0.948	1.053	0.979	0.978
42	Cambodia	PhillipBank	0.913	0.980	0.951	0.960	0.895
43	Cambodia	PPCB	1.109	0.924	1.074	1.032	1.024
44	Cambodia	SATHAPANA	0.955	0.906	0.939	1.017	0.865
45	Cambodia	VattanacBank	0.833	1.124	0.877	0.950	0.936
46	Indonesia	BNI	1.035	0.974	1.004	1.030	1.008
47	Indonesia	BRI	0.954	0.986	1.000	0.954	0.940
48	Indonesia	Briagro	1.121	0.988	1.068	1.050	1.108
49	Indonesia	Bank Bukopin	1.066	0.955	1.094	0.971	1.015
50	Indonesia	BBA	1.000	0.991	1.000	1.000	0.991
51	Indonesia	BCA	0.985	0.984	1.020	0.965	0.970
52	Indonesia	CIMB	1.019	0.972	1.001	1.018	0.990
53	Indonesia	Bank INA	0.908	0.871	0.909	0.999	0.791
54	Indonesia	Mandiri	1.040	1.001	1.004	1.037	1.041
55	Indonesia	Mayapada	0.799	1.051	0.842	0.949	0.840
56	Indonesia	Bank Mega	0.912	0.920	0.941	0.969	0.838
57	Indonesia	Muamalat	1.018	0.854	1.011	1.007	0.869
58	Indonesia	OCBC	0.851	1.121	0.949	0.896	0.954
59	Indonesia	Permata	1.032	1.037	1.064	0.970	1.071
60	Indonesia	BTN	1.253	0.902	1.109	1.130	1.130
61	Indonesia	BTPN	0.993	0.860	1.000	0.993	0.854
62	Indonesia	Victoria	0.966	0.929	0.907	1.065	0.897
63	Indonesia	CCB	0.950	1.009	0.940	1.011	0.958
64	Indonesia	BWS	0.874	0.916	0.861	1.015	0.800

65	Indonesia	Bank Jatim	0.973	0.985	1.001	0.973	0.959
66	Indonesia	Danamon	0.997	0.893	1.000	0.997	0.891
67	Indonesia	Eximindo	1.093	0.983	1.000	1.093	1.074
68	Indonesia	J Just bank	1.118	0.965	1.117	1.001	1.079
69	Indonesia	Maybank	0.890	0.963	0.938	0.949	0.856
70	Indonesia	MNC	1.000	1.016	1.056	0.947	1.016
71	Indonesia	UOB	0.170	1.023	0.464	0.366	0.173
72	Laos	ACLEDA	1.241	0.851	1.106	1.122	1.056
73	Laos	ANZ	1.357	0.839	1.126	1.206	1.139
74	Laos	BCE	1.118	0.893	0.998	1.120	0.998
75	Laos	BIC Bank	1.035	0.993	0.993	1.043	1.028
76	Laos	BOOYOUNG	1.059	1.107	1.000	1.059	1.173
77	Laos	Indochina Bank	0.861	0.953	0.954	0.903	0.821
78	Laos	LCB	0.634	1.123	1.000	0.634	0.712
79	Laos	MARUHAN	2.481	1.034	1.008	2.461	2.564
80	Laos	PHONGSAVANH	1.000	0.642	1.000	1.000	0.642
81	Laos	STBank	0.866	1.071	0.939	0.921	0.927
82	Malaysia	Affin Bank	1.041	0.900	0.939	1.109	0.937
83	Malaysia	Alliance Bank	1.063	0.929	1.017	1.045	0.987
84	Malaysia	Ambank Group	0.959	0.993	0.983	0.975	0.952
85	Malaysia	Bangkok Bank	1.052	0.915	1.058	0.994	0.962
86	Malaysia	Bank Rakyat	1.080	0.894	1.000	1.080	0.965
87	Malaysia	CIMB Bank	1.211	0.911	1.108	1.093	1.103
88	Malaysia	Hongleongbank	1.142	0.918	1.061	1.076	1.049
89	Malaysia	Mybank	1.264	0.894	1.143	1.106	1.130
90	Malaysia	OCBC	1.071	0.939	1.006	1.065	1.006
91	Malaysia	Public Bank	1.137	0.896	1.000	1.137	1.019
92	Malaysia	RHB Bank	1.096	0.908	0.975	1.123	0.995
93	Malaysia	Scotiabank	1.062	0.909	1.084	0.980	0.966
94	Malaysia	SCBank	1.060	0.903	0.952	1.114	0.957
95	Malaysia	UOB	1.063	0.923	0.986	1.078	0.981
96	Malaysia	ICBC	1.238	0.893	1.234	1.003	1.105
97	Philippines	BOC	0.903	1.060	0.930	1.000	0.986
98	Philippines	BPI	1.000	0.939	1.000	1.000	0.939
99	Philippines	BDO	0.874	1.032	0.891	0.982	0.902
100	Philippines	ChinaBank	0.962	1.069	1.029	0.935	1.028
101	Philippines	DBP	1.070	0.977	0.996	1.074	1.045
102	Philippines	EastWest Bank	1.017	0.946	1.063	0.956	0.962
103	Philippines	Maybank	1.112	0.978	1.092	1.018	1.088
104	Philippines	PBCOM	1.010	0.923	0.881	1.146	0.932
105	Philippines	PNB	1.014	1.014	1.063	0.953	1.028
106	Philippines	PVB	1.011	0.999	1.034	0.977	1.010
107	Philippines	RCBC	1.221	0.871	1.040	1.174	1.063
108	Philippines	SecurityBank	1.149	1.149	1.103	1.042	1.146
109	Philippines	UNIONBank	1.026	1.028	1.024	1.001	1.054
110	Philippines	UCPB	1.118	0.898	1.060	1.055	1.004
111	Singapore	DBS	1.087	0.896	1.000	1.087	0.973
112	Singapore	OCBC	1.118	0.903	1.000	1.118	1.010

113	Singapore	SC	0.990	1.063	1.000	0.989	1.052
114	Singapore	UOB	1.232	0.874	1.000	1.232	1.077
115	Thailand	BangkokBank	1.088	0.920	0.991	1.098	1.001
116	Thailand	Krungsri bank	1.097	0.932	1.021	1.074	1.022
117	Thailand	CIMB	1.263	0.889	1.168	1.081	1.135
118	Thailand	EXIM	0.995	1.042	0.969	0.986	0.995
119	Thailand	ICBC	1.267	0.909	1.144	1.108	1.152
120	Thailand	Kasikornbank	1.098	0.941	1.003	1.095	1.034
121	Thailand	KiatnakinBank	1.124	0.861	0.957	1.175	0.968
122	Thailand	Krungthai Bank	1.090	0.948	1.017	1.071	1.033
123	Thailand	LHBank	1.161	0.954	1.026	1.132	1.108
124	Thailand	SCB	1.068	0.941	0.997	1.071	1.005
125	Thailand	SME	1.070	0.957	0.977	1.095	1.025
126	Thailand	SCbank	1.045	0.914	0.919	1.137	0.955
127	Thailand	ThanachartBank	1.045	0.915	0.957	0.092	0.957
128	Thailand	TiscoBank	1.085	0.912	0.941	1.153	0.989
129	Thailand	TMB Bank	1.083	0.948	1.011	1.071	1.027
130	Thailand	UOB	1.068	0.978	0.994	1.074	1.045
Mean			1.051	0.945	1.005	1.046	0.993
Max			2.481	1.140	1.234	2.461	2.564
Min			0.017	0.642	0.462	0.358	0.174

Nguồn: Tác giả tự tính toán

**Phụ lục 06 : Kết quả ước lượng các tham số của mô hình Cobb – Douglas
bằng phần mềm Frontier 4.1 cho mẫu 31 NHTM Việt Nam**

	coefficient	standard-error	t-ratio
beta 0	-0.43479367E+00	0.42129168E+00	-0.10320490E+01
beta 1	0.15300536E+00	0.33438965E-01	0.45756608E+01
beta 2	0.33869127E-01	0.47438073E-01	0.71396507E+00
beta 3	-0.42569255E-02	0.18584933E-01	-0.22905251E+00
beta 4	0.91267621E+00	0.52110391E-01	0.17514284E+02
sigma-squared	0.39412194E-01	0.10582285E-01	0.37243557E+01
gamma	0.54568697E+00	0.83246438E-01	0.65550789E+01
mu	0.29330340E+00	0.61544057E-01	0.47657469E+01
eta	0.51077185E-01	0.16090893E-01	0.31742916E+01
log likelihood function =	0.86737372E+02		
LR test of the one-sided error =	0.11264579E+03		
with number of restrictions =	3		

[note that this statistic has a mixed chi-square distribution]

number of iterations = 16

(maximum number of iterations set at : 100)

number of cross-sections = 31

number of time periods = 7

total number of observations = 217

Phụ lục 07: Kết quả ước lượng các tham số của mô hình Translog bằng phần mềm Frontier 4.1 cho mẫu 31 NHTM Việt Nam

	coefficient	standard-error	t-ratio
beta 0	-0.30601564E+01	0.51527709E+01	-0.59388560E+00
beta 1	-0.40462689E+00	0.84160804E+00	-0.48077831E+00
beta 2	0.13074855E+01	0.10294787E+01	0.12700461E+01
beta 3	-0.81895910E+00	0.32257774E+00	-0.25387961E+01
beta 4	0.12007054E+01	0.12871490E+01	0.93284109E+00
beta 5	0.71664676E-01	0.33110433E-01	0.21644138E+01
beta 6	-0.85326343E-01	0.54585269E-01	-0.15631753E+01
beta 7	0.32588919E-02	0.80276605E-02	0.40595786E+00
beta 8	0.25900490E+00	0.10853967E+00	0.23862694E+01
beta 9	0.14037314E+00	0.10193625E+00	0.13770680E+01
beta10	0.58979209E-01	0.52263371E-01	0.11284999E+01
beta11	-0.35501338E+00	0.10462676E+00	-0.33931414E+01
beta12	0.26148349E-01	0.54418171E-01	0.48050768E+00
beta13	-0.79280646E-01	0.12556040E+00	-0.63141443E+00
beta14	-0.36804777E-01	0.62651723E-01	-0.58745036E+00
sigma-squared	0.25444261E-01	0.47923464E-02	0.53093535E+01
gamma	0.36460122E+00	0.11950227E+00	0.30509984E+01
mu	0.17705298E+00	0.17061760E+00	0.10377181E+01
eta	0.99091890E-01	0.44895976E-01	0.22071441E+01

log likelihood function = 0.10855201E+03

LR test of the one-sided error = 0.81987334E+02

with number of restrictions = 3

[note that this statistic has a mixed chi-square distribution]

number of iterations = 36

(maximum number of iterations set at : 100)

number of cross-sections = 31

number of time periods = 7

total number of observations = 217

Phụ lục 08: Kết quả ước lượng hàm Cobb – Douglas bằng Frontier 4.1 cho mẫu 130 NHTM ASEAN

	coefficient	standard-error	t-ratio
beta 0	-0.54817087E-01	0.18633728E+00	-0.29418208E+00
beta 1	0.26189238E+00	0.25715495E-01	0.10184225E+02
beta 2	0.10381024E+00	0.27003733E-01	0.38442922E+01
beta 3	0.17712823E-01	0.12411800E-01	0.14270955E+01
beta 4	0.62388658E+00	0.35036431E-01	0.17806796E+02
sigma-squared	0.73537658E+00	0.11265831E+00	0.65274953E+01
gamma	0.73558285E+00	0.50411146E-01	0.14591671E+02
mu	-0.14709594E+01	0.28862467E+00	-0.50964437E+01
eta	0.71473487E-01	0.13559407E-01	0.52711365E+01

log likelihood function = -0.63649468E+03

LR test of the one-sided error = 0.39914757E+03

with number of restrictions = 3

[note that this statistic has a mixed chi-square distribution]

number of iterations = 15

(maximum number of iterations set at : 100)

number of cross-sections = 130

number of time periods = 7

total number of observations = 910

Phụ lục 09: Kết quả ước lượng hàm Translog bằng Frontier 4.1 cho mẫu 130 NHTM ASEAN

	coefficient	standard-error	t-ratio
beta 0	0.51367207E+00	0.10995094E+01	0.46718299E+00
beta 1	-0.36135528E-02	0.19547698E+00	-0.18485823E-01
beta 2	0.47995328E+00	0.22790049E+00	0.21059774E+01
beta 3	0.31964205E+00	0.11302202E+00	0.28281395E+01
beta 4	-0.27010869E-01	0.27973649E+00	-0.96558260E-01
beta 5	0.45042118E-01	0.15835789E-01	0.28443242E+01
beta 6	0.51884155E-01	0.18710158E-01	0.27730474E+01
beta 7	0.39199054E-02	0.38757942E-02	0.10113812E+01
beta 8	-0.28647463E-01	0.29524803E-01	-0.97028464E+00
beta 9	-0.98182204E-01	0.30137348E-01	-0.32578250E+01
beta10	-0.33358443E-01	0.15458768E-01	-0.21578979E+01
beta11	0.80311521E-01	0.40344783E-01	0.19906297E+01
beta12	-0.25830645E-01	0.10597275E-01	-0.24374799E+01
beta13	-0.18268974E-01	0.37572292E-01	-0.48623529E+00
beta14	0.37247593E-01	0.19246693E-01	0.19352724E+01
sigma-squared	0.70226921E+00	0.11177872E+00	0.62826737E+01
gamma	0.73392267E+00	0.44326591E-01	0.16557165E+02
mu	-0.14358430E+01	0.27283264E+00	-0.52627245E+01
eta	0.64997990E-01	0.13881299E-01	0.46824142E+01
log likelihood function = -0.61580455E+03			
LR test of the one-sided error = 0.36232603E+03			
with number of restrictions = 3			
[note that this statistic has a mixed chi-square distribution]			
number of iterations = 25			
(maximum number of iterations set at : 100)			
number of cross-sections = 130			
number of time periods = 7			

Thông kê kết quả khảo sát 152 khách hàng của các ngân hàng thương mại

1. Tuổi khách hàng

Tuổi	Số lượng	Tỷ trọng (%)
18 - 25	12	7.9
26 - 35	76	50
36 - 45	52	34.2
46 - 55	11	7.2
Trên 55	1	0.7

2. Phân loại khách hàng

Phân loại khách hàng	Số lượng	Tỷ trọng (%)
Khách hàng cá nhân	111	73%
Khách hàng doanh nghiệp	41	27%

3. Dịch vụ ngân hàng sử dụng

Dịch vụ ngân hàng	Số lượng	Tỷ trọng (%)
Tín dụng (vay và bảo lãnh)	8	5.3
Tiền gửi (Tiết kiệm)	5	3.3
Tài khoản và các dịch vụ khác	48	31.5
Sử dụng cả 3 dịch vụ	22	14.5
Tín dụng và tiết kiệm	0	0
Tín dụng và dịch vụ khác	27	17.8
Tiết kiệm và dịch vụ khác	42	27.6

4. Vấn đề khách hàng quan tâm nhất khi lựa chọn/chuyển đổi ngân hàng

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ trọng (%)
Lãi suất và phí	80	52.6
Chất lượng dịch vụ	58	38.2

Sự an toàn	12	7.9
Khác	2	1.3

5. Sẵn sàng chuyển đổi ngân hàng

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ trọng (%)
Sẵn sàng chuyển đổi	141	92.8
Không	10	6.5
Khác	1	0.7

6. Chi phí chuyển đổi ngân hàng

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ trọng
Chi phí rất cao	3	2
Chi phí cao	6	3.9
Bình thường	35	23
Chi phí thấp	13	8.6
Chi phí không đáng kể	94	61.8
Khác	1	0.7

7. Mức độ tiếp cận thông tin về dịch vụ ngân hàng

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ trọng
Có đầy đủ thông tin	40	26.3
Tương đối đầy đủ	99	65.1
Ít thông tin	13	8.6
Rất ít thông tin	0	0

Phụ lục 11: Kết quả phỏng vấn chuyên gia

Phần này trình bày danh sách các chuyên gia tham gia trả lời phỏng vấn và kết quả phỏng vấn từng chuyên gia

Danh sách 10 chuyên gia trong lĩnh vực ngân hàng gồm: 1 chuyên gia là người làm công tác quản lý nhà nước về ngân hàng (NHNN), 4 chuyên gia là người làm lãnh đạo, quản lý tại các Ngân hàng thương mại, 5 chuyên gia là các nhà nghiên cứu, nhà khoa học và giảng viên giảng dạy ngân hàng thương mại tại các trường đại học.

Danh sách chuyên gia tham gia phỏng vấn

STT	Họ Tên	Cơ quan	Chức vụ	Kinh nghiệm
01	Nguyễn Lợi	NHNN Bà Rịa – Vũng Tàu	Giám đốc	30 năm
02	Nguyễn Anh Tuấn	MBbank	Giám đốc chi nhánh	15 năm
03	Nguyễn Quang Anh Quyền	Vietinbank	P.Giám đốc chi nhánh	15 năm
04	Nguyễn Lương Cừ	Bắc Á Bank	Giám đốc chi nhánh	20 năm
05	TS Bùi Quang Tín	ĐH Ngân hàng	Giảng Viên – P.Trưởng phòng truyền thông	20 năm
06	PGS.TS Phan Diên Vỹ	ĐH Ngân hàng	Giảng Viên – P.Viện trưởng VNC KHNH	25 năm
07	Trần Thị Thanh Tuyền	Techcombank	Giám đốc chi nhánh	15 năm
08	Phan Thị Thủy	Vietinbank	P.Giám đốc chi nhánh	15 năm
09	Cung Đình Bảo	Vietbank	Giám đốc chi nhánh	15 năm
10	TS Trần Văn Đạt	ĐH Ngân hàng	Trưởng bộ môn Marketing	20 năm

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

BIÊN BẢN PHÒNG VẤN CHUYÊN GIA - 01

Hình thức phỏng vấn: Điện thoại và Email

Thời gian: ngày 19 & 21/11/2019

Người được phỏng vấn: Ông **Nguyễn Lợi**

Cơ quan công tác: Ngân hàng nhà nước Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu - Chức vụ: Giám đốc

Email: loi.nguyen@sbv.gov.vn - Điện thoại: 0918.018.067

Nội dung phỏng vấn

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác/nghiên cứu trong lĩnh vực Ngân hàng tại Việt Nam, xin anh cho một số ý kiến về các áp lực cạnh tranh sau (dựa trên mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter) đến các NHTM tại Việt Nam trong bối cảnh hiện nay.

Phần I - Các NHTM thành lập mới, nhà đầu tư (NHTM Trong nước, NH liên doanh, NHTM 100% vốn nước ngoài, nhà đầu tư trong và ngoài nước)

Câu hỏi 1: Để thành lập 1 NHTM mới đòi hỏi rất nhiều vốn và mất nhiều thời gian để gây dựng uy tín, quy mô ... mới hòa vốn và kiếm lợi nhuận. Theo ông, điều này có ngăn cản các NHTM thành lập mới, các nhà đầu tư mới hay không ?

Trả lời: Trong bối cảnh hiện nay thì sẽ rất khó cho việc thành lập mới đối với các NHTM trong nước vì có quá nhiều ngân hàng, có thể các ngân hàng ngoại với tiềm lực tài chính và kinh nghiệm lâu đời mới làm được. Tuy nhiên, nếu chọn lựa việc thành lập mới và mua lại các ngân hàng yếu kém thì việc mua lại sẽ hiệu quả hơn nhiều nên các nhà đầu tư trong và ngoài nước sẽ chọn mua lại các ngân hàng yếu kém, không hiệu quả.

Câu hỏi 2: Theo ông, dự báo trong 3 năm tới số lượng các NHTM tại Việt Nam sẽ tăng, giảm và thay đổi như thế nào (thành lập mới, cổ đông mới, chuyển đổi loại hình, qui mô...) ?

Trả lời: Có tăng nhưng không đáng kể, có thể tăng từ các ngân hàng ngoại từ việc chuyển từ chi nhánh, liên doanh... lên ngân hàng 100% vốn nước ngoài..

Câu hỏi 3: Hiện nay khách hàng của các NHTM (gồm khách hàng cá nhân và tổ chức) họ có sẵn sàng chuyển sang NHTM khác và chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Khách hàng họ luôn cân nhắc khi chuyển đổi ngân hàng, nếu việc chuyển đổi đó mang lại lợi ích hơn cho họ thì họ sẵn sàng chuyển thôi. Còn chi phí chuyển đổi thì tùy trường hợp, nhưng thường không đáng kể phụ thuộc vào sản phẩm, và chi phí này thường là chi phí khách hàng đi làm thủ tục, chi phí thời gian... còn chi phí tài chính thì không đáng kể.

Phần II - Cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại

Câu hỏi 4: Theo Ông, tình hình cạnh tranh giữa các NHTM hiện tại, các NHTM với các tổ chức tín dụng (TCTD) khác như thế nào ?

Trả lời: Chưa bao giờ ngành ngân hàng chịu cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, đặc biệt là khi các ngân hàng ngoại xuất hiện ngày càng nhiều.

Câu hỏi 5: Hiện tại, các TCTD tại Việt Nam đã cân bằng nhau về quy mô, vốn... hay chưa hay các NHTM nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) vẫn đang chiếm ưu thế lớn ?

Trả lời: Các NHTM hiện nay có thể chia thành 3 nhóm gồm: nhóm các NHTM nhà nước; nhóm các NHTM cổ phần lớn và nhóm các NHTM cổ phần nhỏ. Các ngân hàng nhỏ tuy đã tốt hơn trước nhưng vẫn còn yếu, các NHTM nhà nước tuy nắm ưu thế về quy mô nhưng hiệu quả vẫn thua các NHTM cổ phần lớn.

Câu hỏi 6: Trong những năm qua tăng trưởng trong ngành ngân hàng là tương đối tốt ông dự báo tình hình tăng trưởng trong 3 năm tới về: Tổng tài sản, tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận..?

Trả lời: Những năm qua kinh tế tăng trưởng tốt nhờ thế ngành ngân hàng cũng có bước phục hồi và phát triển, trong những năm tới tình hình sẽ còn khả quan hơn.

Phần III - Áp lực từ sản phẩm thay thế

Câu hỏi 7: Hiện tại và trong tương lai, các sản phẩm thay thế nào sẽ đe dọa đến thị phần của các NHTM tại Việt Nam:

Trả lời: Tiền điện tử trong tương lai có thể sẽ ảnh hưởng đến thị phần thanh toán và dịch vụ nhưng ở Việt nam thì còn lâu, chưa đáng lo ngại bởi hành lang pháp lý...Đối với tín dụng thì hiện tại và trong tương lai gần sẽ bị tác động nhiều từ thị trường chứng khoán, doanh nghiệp sẽ phát hành cổ phiếu, trái phiếu thay vì vay ngân hàng. Các cá nhân có nhiều lựa chọn khác như: vay từ các dịch vụ vay online, mua hàng trả góp...thay vì vay ngân hàng mất thời gian...

Phần IV – Sức mạnh mặc cả của khách hàng

Hiện nay, khách hàng đầu ra của ngân hàng là những người vay (người trả lãi) và người sử dụng các dịch vụ ngân hàng (người trả phí)

Câu hỏi 8: Hiện nay, khách hàng vay thường đòi hỏi và áp lực về lãi suất thấp, chất lượng phục vụ cao và các đòi hỏi khác như thế nào ? Đối tượng nào gây áp lực cho ngân hàng nhiều nhất ?

Trả lời: Những người mua sỉ thường có áp lực lớn, họ là các tập đoàn, công ty, cá nhân sử dụng nhiều dịch vụ, mang nhiều doanh thu và lợi nhuận cho ngân hàng.

Câu hỏi 09: Tại Việt Nam, hiện nay các NHTM nào có ưu thế cạnh tranh về lãi suất vay, chất lượng dịch vụ, phí và các NHTM nào gặp khó khăn nhất ? Vì sao ?

Trả lời: Đương nhiên là các ngân hàng lớn có lợi thế hơn vì uy tín hơn

Phần V – Sức mạnh mặc cả của nhà cung cấp

Nhà cung cấp chính của các NHTM hiện nay là khách hàng gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác)

Câu hỏi 10: Người gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác) thường gây áp lực cho ngân hàng như thế nào về lãi suất, chất lượng phục vụ và đòi hỏi khác ? Các đối tượng nào thường gây áp lực nhất ?

Trả lời: Khách hàng VIP

Câu hỏi 11: Hiện nay các khách hàng tiền gửi có dễ dàng chuyển sang gửi tại các NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác không? Các kênh đầu tư nào thường được khách hàng lựa chọn thay vì gửi tiết kiệm?

Trả lời: Hết sức dễ dàng. Thường KH chuyển sang ngân hàng khác có lãi suất cao hơn hoặc khuyến mãi lớn.

Câu hỏi 12: Nguyên nhân làm cho khách hàng chuyển qua NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác chủ yếu ? Chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Hầu như khách hàng không mất gì, vì có lợi hơn họ mới chuyển đổi

Câu hỏi 13: Ngoài nguồn cung cấp vốn từ tiền gửi, các NHTM có thêm nguồn cung cấp vốn khác thay thế tiền gửi không?

Trả lời: Tiền gửi dân cư tương đối lớn và ổn định, ngân hàng thương mại cần có chính sách thu hút khách hàng.

Cảm ơn ông đã trả lời các câu hỏi !

BIÊN BẢN PHÒNG VẤN CHUYÊN GIA - 02

Hình thức phỏng vấn: Trực tiếp

Thời gian: 08/11/2019 Địa điểm: CN sở GD II- Ngân hàng Quân đội

Người được phỏng vấn: **Nguyễn Anh Tuấn**

Cơ quan công tác: Ngân hàng Quân đội Chức vụ: Giám đốc chi nhánh

Email: tuanna3@mbbank.com.vn - Điện thoại: 0945.320.678

Nội dung phỏng vấn

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác/nghiên cứu trong lĩnh vực Ngân hàng tại Việt Nam, xin anh cho một số ý kiến về các áp lực cạnh tranh sau (dựa trên mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter) đến các NHTM tại Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế.

Phần I - Các NHTM thành lập mới, nhà đầu tư (NHTM Trong nước, NH liên doanh, NHTM 100% vốn nước ngoài, nhà đầu tư trong và ngoài nước)

Câu hỏi 1: Để thành lập 1 NHTM mới đòi hỏi rất nhiều vốn và mất nhiều thời gian để gây dựng uy tín, quy mô ... mới hòa vốn và kiếm lợi nhuận. Theo ông, điều này có ngăn cản các NHTM thành lập mới, các nhà đầu tư mới hay không ?

Trả lời: Thành lập mới rất khó nên thường họ sẽ mua lại hoặc góp vốn vào các ngân hàng hiện có.

Câu hỏi 2: Theo Ông, dự báo trong 3 năm tới số lượng các NHTM tại Việt Nam sẽ tăng, giảm và thay đổi như thế nào (thành lập mới, cổ đông mới, chuyển đổi loại hình, quy mô...) ?

Trả lời: Có thể các ngân hàng ngoại có tăng lên còn ngân hàng trong nước sẽ giảm thông qua mua bán sáp nhập.

Câu hỏi 3: Hiện nay khách hàng của các NHTM (gồm khách hàng cá nhân và tổ chức) họ có sẵn sàng chuyển sang NHTM khác và chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Nếu thấy không hợp lý về chính sách, lãi suất...khách hàng sẽ chuyển qua ngân hàng có ưu đãi hoặc lãi suất tốt hơn, chi phí thường không đáng kể.

Phần II - Cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại

Câu hỏi 4: Theo Ông, tình hình cạnh tranh giữa các NHTM hiện tại, các NHTM với các tổ chức tín dụng (TCTD) khác như thế nào ?

Trả lời: Cạnh tranh rất lớn, nhưng các NHTM lớn vẫn chiếm ưu thế

Câu hỏi 5: Hiện tại, các TCTD tại Việt Nam đã cân bằng nhau về quy mô, vốn... hay chưa hay các NHTM nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) vẫn đang chiếm ưu thế lớn ?

Trả lời : Tất nhiên là không rồi, các ngân hàng quốc doanh (nhà nước nắm quyền chi phối) và 1 số ngân hàng tư nhân lớn vẫn chiếm ưu thế rất lớn.

Câu hỏi 6: Trong những năm qua tăng trưởng trong ngành ngân hàng là tương đối tốt ông dự báo tình hình tăng trưởng trong 3 năm tới về về: Tổng tài sản, tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận..?

Trả lời: Trong những năm tới tình hình mua bán sáp nhập sẽ là ưu tiên hàng đầu nên có thể số lượng NHTM sẽ không tăng, thậm chí giảm.

Phần III - Áp lực từ sản phẩm thay thế

Câu hỏi 7: Hiện tại và trong tương lai, các sản phẩm thay thế nào sẽ đe dọa đến thị phần của các NHTM tại Việt Nam:

Trả lời: Sự phát triển của thị trường chứng khoán cùng với các dịch vụ cho vay mới như P2P lending cũng như các dịch vụ truyền thống như cầm đồ, vay mượn cá nhân.... sẽ ảnh hưởng đến thị phần các NHTM.

Phần IV – Sức mạnh mặc cả của khách hàng

Hiện nay, khách hàng đầu ra của ngân hàng là những người vay (người trả lãi) và người sử dụng các dịch vụ ngân hàng (người trả phí).

Câu hỏi 8: Hiện nay, khách hàng vay thường đòi hỏi và áp lực về lãi suất thấp, chất lượng phục vụ cao và các đòi hỏi khác như thế nào ? Đối tượng nào gây áp lực cho ngân hàng nhiều nhất ?

Trả lời: Chủ yếu là khách hàng lớn, hầu hết họ luôn đòi hỏi về lãi suất, phí, chất lượng phục vụ.....

Câu hỏi 9: Tại Việt Nam, hiện nay các NHTM nào có ưu thế cạnh tranh về lãi suất vay, chất lượng dịch vụ, phí và các NHTM nào gặp khó khăn nhất ? Vì sao ?

Trả lời: Các NHTM nhà nước có ưu thế về lãi suất nhờ có nguồn vốn không kì hạn của các cty nhà nước... còn phí thì tùy sản phẩm nên rất khó so sánh.

Phần V – Sức mạnh mặc cả của nhà cung cấp

Nhà cung cấp chính của các NHTM hiện nay là khách hàng gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác).

Câu hỏi 10: Người gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác) thường gây áp lực cho ngân hàng như thế nào về lãi suất, chất lượng phục vụ và đòi hỏi khác ? Các đối tượng nào thường gây áp lực nhất ?

Trả lời: Thường khách hàng có tiền gửi lớn, được nhiều ngân hàng sẵn đón.

Câu hỏi 11: Hiện nay các khách hàng tiền gửi có dễ dàng chuyển sang gửi tại các NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác không? Các kênh đầu tư nào thường được khách hàng lựa chọn thay vì gửi tiết kiệm?

Trả lời: Nhưng khoản tiết kiệm tạm thời thì khách hàng thường chuyển qua mua bất động sản, chuyển đi nước ngoài, còn các khoản gửi lâu dài thông thường khách hàng chỉ chuyển qua ngân hàng khác khi đòi hỏi về lãi suất ...không được đáp ứng.

Câu hỏi 12: Nguyên nhân làm cho khách hàng chuyển qua NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác chủ yếu ? Chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Khi các nhu cầu không được đáp ứng thì họ chuyển qua ngân hàng khác. Còn chi phí thì chủ yếu các khách hàng vay bị ảnh hưởng như phí công chứng, chi phí cơ hội do ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh tạm thời do dòng tiền tạm ngưng...nhưng thường chi phí chấp nhận được.

Câu hỏi 13: Ngoài nguồn cung cấp vốn từ tiền gửi, các NHTM có thêm nguồn cung cấp vốn khác thay thế tiền gửi không?

Trả lời: không vì không có tiền gửi ngân hàng sẽ phá sản.

Cảm ơn ông đã trả lời các câu hỏi !

BIÊN BẢN PHÒNG VẤN CHUYÊN GIA - 03

Hình thức phỏng vấn: Email

Thời gian: 07 – 14/11/2019 Địa điểm:

Người được phỏng vấn: Ông **Nguyễn Quang Anh Quyền**

Cơ quan công tác: Vietinbank – chi nhánh 1 Chức vụ: P.Giám đốc

Email: quyennqa@gmail.com Điện thoại: 0933500287

Nội dung phỏng vấn

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác/nghiên cứu trong lĩnh vực Ngân hàng tại Việt Nam, xin anh cho một số ý kiến về các áp lực cạnh tranh sau (dựa trên mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter) đến các NHTM tại Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế.

Phần I - Các NHTM thành lập mới, nhà đầu tư (NHTM Trong nước, NH liên doanh, NHTM 100% vốn nước ngoài, nhà đầu tư trong và ngoài nước)

Câu hỏi 1: Để thành lập 1 NHTM mới đòi hỏi rất nhiều vốn và mất nhiều thời gian để gây dựng uy tín, quy mô ... mới hòa vốn và kiếm lợi nhuận. Theo ông, điều này có ngăn cản các NHTM thành lập mới, các nhà đầu tư mới hay không ?

Trả lời: Đây là rào cản lớn đối với việc gia nhập ngành Ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn hiện tại, hoặc theo tôi ít nhất là trong vòng 5 năm nữa. Bởi lẽ một số lí do sau:

- Hiện tại Việt Nam có quá nhiều Ngân hàng, do đó sự cạnh tranh hết sức khốc liệt.

- Nhà nước đang kiểm soát chặt chẽ hoạt động của ngành này sau nhiều biến cố, sự kiện rủi ro xảy ra.

- Các thị trường khác đang ngày càng phát triển như thị trường chứng khoán...theo đó, các chứng năng truyền thống của Ngân hàng sẽ ngày càng giảm quy mô, từ đó thị trường sẽ bảo hòa và không còn tiềm năng như trước.

Câu hỏi 2: Theo Ông, dự báo trong 3 năm tới số lượng các NHTM tại Việt Nam sẽ tăng, giảm và thay đổi như thế nào (thành lập mới, cổ đông mới, chuyển đổi loại hình, quy mô...) ?

Trả lời: Theo tôi, trong vòng 3 năm tới, số lượng NHTM sẽ giảm hoặc giữ nguyên để phù hợp cung cầu thị trường, và nâng cao chất lượng hoạt động thông qua các làn sóng:

- Mua bán, sát nhập.

- Đổi chủ sở hữu

- ...

Câu hỏi 3: Hiện nay khách hàng của các NHTM (gồm khách hàng cá nhân và tổ chức) họ có sẵn sàng chuyển sang NHTM khác và chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Theo tôi, ngoài những khách hàng có ràng buộc quá chặt chẽ với 1 TCTD thông qua quan hệ sở hữu, cổ đông, liên kết... hoặc các hoạt động phụ thuộc rất lớn vào Ngân hàng (như Ngành BĐS, ngành xây dựng...) thì còn lại họ sẵn sàng chuyển đổi khi đo lường được chi phí cho sự chuyển đổi này, và sẵn sàng làm việc này ngay khi lợi ích trong tương lai của việc chuyển đổi đủ bù đắp chi phí bỏ ra.

Nói về loại chi phí này, ở Việt Nam tôi nghĩ là không cao, chưa kể do sự cạnh tranh gay gắt để giành khách hàng, giành thị phần, mà các Ngân hàng sẵn sàng bỏ chi phí thay cho khách hàng bằng cách này hay cách khác.

Phần II - Cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại

Câu hỏi 4: Theo Ông, tình hình cạnh tranh giữa các NHTM hiện tại, các NHTM với các tổ chức tín dụng (TCTD) khác như thế nào ?

Trả lời: Có thể tóm tắt trong 2 từ “gay gắt”. Các NHTM không chỉ cạnh tranh với nhau mà còn cạnh tranh với các TCTD khác, các Cty về Fin-Tech là nỗi sợ hãi lớn, đòi hỏi các NHTM phải cảnh giác và thức tỉnh, đổi mới.

Câu hỏi 5: Hiện tại, các TCTD tại Việt Nam đã cân bằng nhau về qui mô, vốn... hay chưa hay các NHTM nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) vẫn đang chiếm ưu thế lớn ?

Trả lời : Cả hệ thống NHTM có sự phân hóa quy mô hiện rất lớn. Có khoảng 15 ngân hàng, có quy mô tổng TS dưới 100.000 tỷ đồng, có những Ngân hàng quy mô chỉ vốn vện hơn 21.000 tỷ, tức chỉ bằng khoảng 1/65 lần so với Ngân hàng lớn nhất và trong đó các NHTM nhà nước vẫn chiếm tỷ trọng lớn.

Câu hỏi 6: Trong những năm qua tăng trưởng trong ngành ngân hàng là tương đối tốt, ông dự báo tình hình tăng trưởng trong 3 năm tới về: Tổng tài sản, tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận..?

Trả lời: Theo tôi, dưới áp lực về BASEL 2, trong 3 năm tới, việc tăng trưởng của các Ngân hàng về tổng tài sản, quy mô tín dụng sẽ có sự phân hóa rõ, và cơ hội sẽ dành cho những NHTM đã đạt được chuẩn Basel 2. Theo đó, nhóm NHTM còn lại cần tăng tốc để theo kịp thị trường.

Phần III - Áp lực từ sản phẩm thay thế

Câu hỏi 7: Hiện tại và trong tương lai, các sản phẩm thay thế nào sẽ đe dọa đến thị phần đầu ra (tín dụng) của các NHTM tại Việt Nam:

Trả lời: Tôi cho rằng, với thị phần tín dụng cho doanh nghiệp thì các công cụ tài chính như Trái phiếu, cổ phiếu, còn các công ty tài chính....sẽ có những sản phẩm tín dụng tiêu dùng cạnh tranh với các NHTM.

Phần IV – Sức mạnh mặc cả của khách hàng

Hiện nay, khách hàng đầu ra của ngân hàng là những người vay (người trả lãi) và người sử dụng các dịch vụ ngân hàng (người trả phí)

Câu hỏi 8: Hiện nay, khách hàng vay thường đòi hỏi và áp lực về lãi suất thấp, chất lượng phục vụ cao và các đòi hỏi khác như thế nào ? Đối tượng nào gây áp lực cho ngân hàng nhiều nhất ?

Trả lời: Phân khúc kinh doanh KH khá đa dạng, theo đó, phân khúc KHDN lớn đã đối tượng chịu cạnh tranh gay gắt bởi lãi suất, phí dịch vụ. Bên cạnh đó, SME và Bán Lẻ cũng là 2 phân khúc các Ngân hàng TM cạnh tranh bằng các SP mới, khác biệt, chất lượng dịch vụ với giá cả phải chăng.

Câu hỏi 9: Tại Việt Nam, hiện nay các NHTM nào có ưu thế cạnh tranh về lãi suất vay, chất lượng dịch vụ, phí và các NHTM nào gặp khó khăn nhất ? Vì sao ?

Trả lời: Nhóm NHTM NN thường có ưu thế hơn về giá (tức về Lãi suất vay, phí..). Tuy nhiên, nhóm NHTM CP top đầu lại có lợi thế về công nghệ, về CLDV. Nhìn chung, các Ngân hàng TM tại Việt Nam trong vài năm trở lại đây thay đổi khá nhiều về tư duy, về công nghệ qua đó đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường.

Phần V – Sức mạnh mặc cả của nhà cung cấp

Nhà cung cấp chính của các NHTM hiện nay là khách hàng gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác)

Câu hỏi 10: Người gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác) thường gây áp lực cho ngân hàng như thế nào về lãi suất, chất lượng phục vụ và đòi hỏi khác ? Các đối tượng nào thường gây áp lực nhất ?

Trả lời: Mức LS tại Việt Nam chênh lệch khá lớn, được phân định rõ ràng giữa 2 nhóm: NHTM NN và NHTM tư nhân. Theo đó, nhóm NHTM NN luôn phải cạnh tranh gay gắt về LS HĐV đối với nhóm TMCP tư nhân.

Đặc biệt, nhóm KHCN luôn là đối tượng có yêu cầu và đòi hỏi khá khắt khe về lãi suất và chất lượng dịch vụ.

Câu hỏi 11: Hiện nay các khách hàng tiền gửi có dễ dàng chuyển sang gửi tại các NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác không? Các kênh đầu tư nào thường được khách hàng lựa chọn thay vì gửi tiết kiệm?

Trả lời: Có. Sự dịch chuyển về KHTG khá lớn giữa các TCTD. Ngay cả những kênh đầu tư khác như Trái phiếu Doanh nghiệp, BĐS, Vàng, chứng khoán, Bảo hiểm Nhân thọ... cũng là những kênh đầu tư cạnh tranh hiện nay, khi mà lãi suất Ngân hàng mang lại không đủ bù đắp lạm phát thực tế hay tỷ suất lợi nhuận mà Khách hàng mong đợi.

Câu hỏi 12: Nguyên nhân làm cho khách hàng chuyển qua NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác chủ yếu ? Chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Một số nguyên nhân chính có thể kể đến là:

- Lãi suất cao hơn
- Chất lượng dịch vụ tốt hơn
- Quan hệ thân nhân
- Ràng buộc về các cam kết tín dụng (vv phải chuyển tiền về...)
- Khách hàng thiếu thông tin

Chi phí chuyển đổi không cao/miễn phí đối với các khoản đến hạn. Còn lại thông thường khách hàng sẽ chờ tới hạn mới dịch chuyển sau khi cân đối lợi ích – chi phí có liên quan.

Câu hỏi 13: Ngoài nguồn cung cấp vốn từ tiền gửi, các NHTM có thêm nguồn cung cấp vốn khác thay thế tiền gửi không?

Trả lời: Thị trường 2, 3 cũng là kênh huy động vốn của Ngân hàng. Đặc biệt, trong thời gian gần đây, các NHTM đang chạy đua phát hành trái phiếu, đây là kênh huy động nguồn vốn giá tương đối rẻ, ổn định và có thể tăng được vốn cấp 1 cho Ngân hàng.

Cảm ơn ông đã trả lời các câu hỏi !

BIÊN BẢN PHÒNG VẤN CHUYÊN GIA - 04

Hình thức phỏng vấn: Điện thoại/email

Thời gian: 05/11/2019 Địa điểm: NH Bắc Á – CN Thống Nhất

Người được phỏng vấn: **Nguyễn Lương Cừ**

Cơ quan công tác: Ngân hàng Bắc Á Chức vụ: Giám đốc chi nhánh

Email: cunguyenluong@gmail.com Điện thoại: 0938.866.596

Nội dung phỏng vấn

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác/nghiên cứu trong lĩnh vực Ngân hàng tại Việt Nam, xin anh cho một số ý kiến về các áp lực cạnh tranh sau (dựa trên mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter) đến các NHTM tại Việt Nam trong bối cảnh hiện nay.

Phần I - Các NHTM thành lập mới, nhà đầu tư (NHTM Trong nước, NH liên doanh, NHTM 100% vốn nước ngoài, nhà đầu tư trong và ngoài nước)

Câu hỏi 1: Để thành lập 1 NHTM mới đòi hỏi rất nhiều vốn và mất nhiều thời gian để gây dựng uy tín, quy mô ... mới hòa vốn và kiếm lợi nhuận. Theo ông, điều này có ngăn cản các NHTM thành lập mới, các nhà đầu tư mới hay không ?

Trả lời: Thay vì mở ngân hàng mới, các nhà đầu tư họ sẽ chọn mua lại các ngân hàng nhỏ, yếu kém.

Câu hỏi 2: Theo Ông, dự báo trong 3 năm tới số lượng các NHTM tại Việt Nam sẽ tăng, giảm và thay đổi như thế nào (thành lập mới, cổ đông mới, chuyển đổi loại hình, quy mô...) ?

Trả lời: Sẽ không tăng, vì hiện nay đang trong quá trình cơ cấu lại hệ thống.

Câu hỏi 3: Hiện nay khách hàng của các NHTM (gồm khách hàng cá nhân và tổ chức) họ có sẵn sàng chuyển sang NHTM khác và chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Trừ 1 số khách hàng chiến lược, khách hàng có quan hệ với cổ đông .. còn lại họ sẵn sàng chuyển nếu không đáp ứng nhu cầu của họ, chi phí thì họ cân nhắc giữa chi phí và lợi ích khi chuyển đổi, có thể thấp, không đáng kể hoặc không có, thậm chí được các ngân hàng khác chào mời với nhiều ưu đãi hơn.

Phần II - Cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại

Câu hỏi 4: Theo Ông, tình hình cạnh tranh giữa các NHTM hiện tại, các NHTM với các tổ chức tín dụng (TCTD) khác như thế nào ?

Trả lời: Đang rất gay gắt..

Câu hỏi 5: Hiện tại, các TCTD tại Việt Nam đã cân bằng nhau về qui mô, vốn... hay chưa hay các NHTM nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) vẫn đang chiếm ưu thế lớn ?

Trả lời: Vẫn còn rất nhiều ưu thế cho các ngân hàng thương mại có vốn nhà nước.

Câu hỏi 6: Trong những năm qua tăng trưởng trong ngành ngân hàng là tương đối tốt, ông dự báo tình hình tăng trưởng trong 3 năm tới về: Tổng tài sản, tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận..?

Trả lời: Sẽ tăng nhưng tốc độ không bằng những năm qua, có thể khó khăn từ thị trường bất động sản....

Phần III - Áp lực từ sản phẩm thay thế

Câu hỏi 7: Hiện tại và trong tương lai, các sản phẩm thay thế nào sẽ đe dọa đến thị phần của các NHTM tại Việt Nam:

Trả lời: Khách hàng có thể tìm nguồn vốn từ thị trường chứng khoán thay vì vay vốn ngân hàng hoặc các kênh khác như vay ngang hàng...

Phần IV – Sức mạnh mặc cả của khách hàng

Hiện nay, khách hàng đầu ra của ngân hàng là những người vay (người trả lãi) và người sử dụng các dịch vụ ngân hàng (người trả phí).

Câu hỏi 8: Hiện nay, khách hàng vay thường đòi hỏi và áp lực về lãi suất thấp, chất lượng phục vụ cao và các đòi hỏi khác như thế nào ? Đối tượng nào gây áp lực cho ngân hàng nhiều nhất ?

Trả lời: Khách hàng lớn, khách hàng đang quan hệ nhiều ngân hàng, khách hàng có hiểu biết sâu rộng về dịch vụ ngân hàng.

Câu hỏi 9: Tại Việt Nam, hiện nay các NHTM nào có ưu thế cạnh tranh về lãi suất vay, chất lượng dịch vụ, phí và các NHTM nào gặp khó khăn nhất ? Vì sao ?

Trả lời: Các ngân hàng lớn, ngân hàng nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) có lịch sử lâu đời, nhiều khách hàng truyền thống... có đầu vào lãi suất thấp nên có nhiều ưu thế về lãi suất cho vay.

Phần V – Sức mạnh mặc cả của nhà cung cấp

Nhà cung cấp chính của các NHTM hiện nay là khách hàng gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác)

Câu hỏi 10: Người gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác) thường gây áp lực cho ngân hàng như thế nào về lãi suất, chất lượng phục vụ và đòi hỏi khác ? Các đối tượng nào thường gây áp lực nhất ?

Trả lời: Thường khách hàng có tiền gửi lớn, khách hàng gửi nhiều ngân hàng, khách hàng khó tính, khách hàng có hiểu biết.

Câu hỏi 11: Hiện nay các khách hàng tiền gửi có dễ dàng chuyển sang gửi tại các NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác không? Các kênh đầu tư nào thường được khách hàng lựa chọn thay vì gửi tiết kiệm?

Trả lời: Khách thường chuyển qua ngân hàng lãi suất cao và nhiều khuyến mãi, chuyển sang mua trái phiếu, bảo hiểm nhân thọ, đầu tư chứng khoán hoặc bất động sản.

Câu hỏi 12: Nguyên nhân làm cho khách hàng chuyển qua NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác chủ yếu ? Chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Do nhu cầu tài chính cá nhân, do lãi suất thấp, do người thân làm ngân hàng khác và chi phí chuyển đổi hầu như không có mà nhiều khi còn được tặng quà, tiền.

Câu hỏi 13: Ngoài nguồn cung cấp vốn từ tiền gửi, các NHTM có thêm nguồn cung cấp vốn khác thay thế tiền gửi không?

Trả lời: Ngân hàng thường tìm nguồn vốn từ thị trường thứ cấp khi huy động vốn gặp khó khăn.

Cảm ơn ông đã trả lời các câu hỏi !

BIÊN BẢN PHÒNG VẤN CHUYÊN GIA - 05

Hình thức phỏng vấn: Trực tiếp

Thời gian: 03/11/2019 Địa điểm: ĐH Ngân hàng Tp.HCM

Người được phỏng vấn: **TS Bùi Quang Tín**

Cơ quan công tác: ĐH Ngân hàng Tp.HCM Chức vụ: Giảng viên

Email:.....Điện thoại: 0936909192

Nội dung phỏng vấn

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác/nghiên cứu trong lĩnh vực Ngân hàng tại Việt Nam, xin anh cho một số ý kiến về các áp lực cạnh tranh sau (dựa trên mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter) đến các NHTM tại Việt Nam trong bối cảnh hiện nay.

Phần I - Các NHTM thành lập mới, nhà đầu tư (NHTM Trong nước, NH liên doanh, NHTM 100% vốn nước ngoài, nhà đầu tư trong và ngoài nước)

Câu hỏi 1: Để thành lập 1 NHTM mới đòi hỏi rất nhiều vốn và mất nhiều thời gian để gây dựng uy tín, quy mô ... mới hòa vốn và kiếm lợi nhuận. Theo ông, điều này có ngăn cản các NHTM thành lập mới, các nhà đầu tư mới hay không ?

Trả lời: Nó chỉ có thể khó khăn cho những người mới tham gia ngành ngân hàng thôi, còn các tập đoàn ngân hàng lớn trên thế giới thì không phải là vấn đề quá lớn, vấn đề là họ có nhiều phương án tốt hơn như đầu tư vào một ngân hàng hiện tại hoặc mua luôn một ngân hàng.

Câu hỏi 2: Theo Ông, dự báo trong 3 năm tới số lượng các NHTM tại Việt Nam sẽ tăng, giảm và thay đổi như thế nào (thành lập mới, cổ đông mới, chuyển đổi loại hình, quy mô...) ?

Trả lời: Có tăng nhưng khoảng 1 vài ngân hàng 100% vốn nước ngoài, còn ngân hàng trong nước thì chính phủ đang tạm ngưng thành lập mới, nhưng các nhà đầu tư mới tham gia vào các ngân hàng hiện tại sẽ nhiều vì trước áp lực phải nâng cao năng lực tài chính buộc các ngân hàng phải có thêm nhiều cổ đông có tiềm lực tài chính mạnh.

Câu hỏi 3: Hiện nay khách hàng của các NHTM (gồm khách hàng cá nhân và tổ chức) họ có sẵn sàng chuyển sang NHTM khác và chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Tất cả chỉ là bài toán tài chính, nếu thấy chính sách ngân hàng nào tốt hơn họ sẽ chuyển thôi, còn chi phí thì trong ngân hàng việc chuyển đổi chi phí thường rất thấp hoặc không có.

Phần II - Cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại

Câu hỏi 4: Theo Ông, tình hình cạnh tranh giữa các NHTM hiện tại, các NHTM với các tổ chức tín dụng (TCTD) khác như thế nào ?

Trả lời: Tương đối khốc liệt, nhưng so với thị trường ngân hàng các nước Châu Á hay thậm chí Đông Nam Á thì Việt Nam nằm trong nhóm có mức độ cạnh tranh chưa cao.

Câu hỏi 5: Hiện tại, các TCTD tại Việt Nam đã cân bằng nhau về quy mô, vốn... hay chưa hay các NHTM nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) vẫn đang chiếm ưu thế lớn ?

Trả lời: Hiện nay và cả trong tương lai rất có thể có sự cân bằng mà luôn chia thành nhiều nhóm, thông thường sẽ có nhóm các ngân hàng lớn, nhóm các ngân hàng quy mô vừa và nhóm các ngân hàng quy mô nhỏ, mới thành lập....

Câu hỏi 6: Trong những năm qua tăng trưởng trong ngành ngân hàng là tương đối tốt, ông dự báo tình hình tăng trưởng trong 3 năm tới về: Tổng tài sản, tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận..?

Trả lời: Sự phát triển, tăng trưởng của ngành ngân hàng phụ thuộc vào tăng trưởng của nền kinh tế, theo như dự báo của ADB và 1 vài tổ chức khác thì trong năm năm tới kinh tế Việt Nam sẽ tăng trưởng với tốc độ khoảng 7%, vì vậy ngành ngân hàng sẽ tăng trưởng tốt trong khoảng 3- 5 năm tới. .

Phần III - Áp lực từ sản phẩm thay thế

Câu hỏi 7: Hiện tại và trong tương lai, các sản phẩm thay thế nào sẽ đe dọa đến thị phần của các NHTM tại Việt Nam:

Trả lời: Sản phẩm của các ngân hàng tương đối đặc thù, tuy nhiên cùng với sự phát triển ngày càng mạnh của công nghệ tài chính, trong tương lai các sản phẩm tiền kỹ thuật số, cho vay ngang hàng, thương mại điện tử, thị trường chứng khoán cùng với các dịch vụ truyền thống như tín dụng thương mại, cầm đồ ... sẽ ảnh hưởng đến thị phần của ngân hàng.

Phần IV – Sức mạnh mặc cả của khách hàng

Hiện nay, khách hàng đầu ra của ngân hàng là những người vay (người trả lãi) và người sử dụng các dịch vụ ngân hàng (người trả phí)

Câu hỏi 8: Hiện nay, khách hàng vay thường đòi hỏi và áp lực về lãi suất thấp, chất lượng phục vụ cao và các đòi hỏi khác như thế nào ? Đối tượng nào gây áp lực cho ngân hàng nhiều nhất ?

Trả lời: Nói chung là khách hàng giờ họ khôn lắm, nếu họ thấy họ quan trọng với ngân hàng là họ đòi hỏi đủ thứ từ lãi suất, phí đến chất lượng dịch vụ, nên những khách hàng có doanh số lớn thường đòi hỏi cao.

Câu hỏi 9: Tại Việt Nam, hiện nay các NHTM nào có ưu thế cạnh tranh về lãi suất vay, chất lượng dịch vụ, phí và các NHTM nào gặp khó khăn nhất ? Vì sao ?

Trả lời: Các ngân hàng có quy mô lớn, áp dụng công nghệ tiên tiến và có chiến lược phát triển tốt sẽ có nhiều ưu thế về lãi suất.

Phần V – Sức mạnh mặc cả của nhà cung cấp

Nhà cung cấp chính của các NHTM hiện nay là khách hàng gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác)

Câu hỏi 10: Người gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác) thường gây áp lực cho ngân hàng như thế nào về lãi suất, chất lượng phục vụ và đòi hỏi khác ? Các đối tượng nào thường gây áp lực nhất ?

Trả lời: Những khách hàng VIP có số tiền gửi lớn

Câu hỏi 11: Hiện nay các khách hàng tiền gửi có dễ dàng chuyển sang gửi tại các NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác không? Các kênh đầu tư nào thường được khách hàng lựa chọn thay vì gửi tiết kiệm?

Trả lời: Hiện nay khách hàng có nhiều sự lựa chọn và họ sẵn sàng chuyển tiền của họ sang kênh đầu tư an toàn và lợi hơn như: Gửi ngân hàng khác, mua trái phiếu, bất động sản...

Câu hỏi 12: Nguyên nhân làm cho khách hàng chuyển qua NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác chủ yếu ? Chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Nguyên nhân thường do lãi suất và các chương trình khuyến mãi không hấp dẫn hoặc lãi suất ngân hàng khác tốt hơn hoặc họ cảm thấy không an toàn. Chi phí chuyển sang ngân hàng khác thường không có, trừ khi rút trước hạn phải nhận lãi suất thấp thôi.

Câu hỏi 13: Ngoài nguồn cung cấp vốn từ tiền gửi, các NHTM có thêm nguồn cung cấp vốn khác thay thế tiền gửi không?

Trả lời: Ngân hàng thương mại có nhiều kênh huy động vốn như thị trường tiền tệ, thị trường chứng khoán nhưng các nguồn này không ổn định và bền vững bằng tiền gửi.

Cảm ơn ông đã trả lời các câu hỏi !

BIÊN BẢN PHÒNG VẤN CHUYÊN GIA - 06

Hình thức phỏng vấn: Trực tiếp

Thời gian: 30/11/2019 Địa điểm: DH Ngân hàng Tp.HCM

Người được phỏng vấn: **PGS.TS Phan Diên Vỹ**

Cơ quan công tác: DH ngân hàng Tp.HCM Chức vụ: Giảng viên

Email:.....Điện thoại: 0908244999

Nội dung phỏng vấn

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác/nghiên cứu trong lĩnh vực Ngân hàng tại Việt Nam, xin anh cho một số ý kiến về các áp lực cạnh tranh sau (dựa trên mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter) đến các NHTM tại Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế.

Phần I - Các NHTM thành lập mới, nhà đầu tư (NHTM Trong nước, NH liên doanh, NHTM 100% vốn nước ngoài, nhà đầu tư trong và ngoài nước)

Câu hỏi 1: Để thành lập 1 NHTM mới đòi hỏi rất nhiều vốn và mất nhiều thời gian để gây dựng uy tín, quy mô ... mới hòa vốn và kiếm lợi nhuận. Theo ông, điều này có ngăn cản các NHTM thành lập mới, các nhà đầu tư mới hay không ?

Trả lời: Đặc thù của ngân hàng là vậy nên hiện nay rất ít người muốn mở ngân hàng mới, mà chỉ muốn đầu tư vào các ngân hàng đang hoạt động.

Câu hỏi 2: Theo Ông, dự báo trong 3 năm tới số lượng các NHTM tại Việt Nam sẽ tăng, giảm và thay đổi như thế nào (thành lập mới, cổ đông mới, chuyển đổi loại hình, quy mô...) ?

Trả lời: Sẽ không tăng vì nhiều ngân hàng trong nước đang trong diện tái cơ cấu, có thể phải sáp nhập, trong khi đó các ngân hàng thành lập mới sẽ rất ít.

Câu hỏi 3: Hiện nay khách hàng của các NHTM (gồm khách hàng cá nhân và tổ chức) họ có sẵn sàng chuyển sang NHTM khác và chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Việc các khách hàng bỏ ngân hàng này qua ngân hàng khác là hết sức bình thường và diễn ra thường xuyên vì các khách hàng tốt thường xuyên được săn đón.

Phần II - Cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại

Câu hỏi 4: Theo Ông, tình hình cạnh tranh giữa các NHTM hiện tại, các NHTM với các tổ chức tín dụng (TCTD) khác như thế nào ?

Trả lời: Cạnh tranh giữa các ngân hàng trong 10 năm trở lại đây là rất gay gắt .

Câu hỏi 5: Hiện tại, các TCTD tại Việt Nam đã cân bằng nhau về quy mô, vốn... hay chưa hay các NHTM nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) vẫn đang chiếm ưu thế lớn ?

Trả lời : Vẫn còn khoảng cách lớn từ nhóm các NHTM lớn và các NHTM thuộc nhóm nhỏ.

Câu hỏi 6: Trong những năm qua tăng trưởng trong ngành ngân hàng là tương đối tốt, ông dự báo tình hình tăng trưởng trong 3 năm tới về: Tổng tài sản, tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận..?

Trả lời: Trong 3 năm nữa kinh tế vẫn tăng trưởng tốt, doanh nghiệp hoạt động tốt thì ngân hàng sẽ tốt thôi.

Phần III - Áp lực từ sản phẩm thay thế

Câu hỏi 7: Hiện tại và trong tương lai, các sản phẩm thay thế nào sẽ đe dọa đến thị phần của các NHTM tại Việt Nam:

Trả lời: Trong thị trường vốn thì phát hành trái phiếu, cổ phiếu giúp doanh nghiệp có nguồn vốn tốt hơn vay vốn từ ngân hàng. Với phân khúc khách hàng cá nhân thì các dịch vụ cho vay mới như P2P lending, cho vay trực tuyến...

Phần IV – Sức mạnh mặc cả của khách hàng

Hiện nay, khách hàng đầu ra của ngân hàng là những người vay (người trả lãi) và người sử dụng các dịch vụ ngân hàng (người trả phí)

Câu hỏi 8: Hiện nay, khách hàng vay thường đòi hỏi và áp lực về lãi suất thấp, chất lượng phục vụ cao và các đòi hỏi khác như thế nào ? Đối tượng nào gây áp lực cho ngân hàng nhiều nhất ?

Trả lời: Những khách hàng có số dư cho vay và bảo lãnh cũng như có doanh số phát sinh phí dịch vụ lớn thường áp lực lớn cho ngân hàng.

Câu hỏi 9: Tại Việt Nam, hiện nay các NHTM nào có ưu thế cạnh tranh về lãi suất vay, chất lượng dịch vụ, phí và các NHTM nào gặp khó khăn nhất ? Vì sao ?

Trả lời: Những ngân hàng có đầu vào giá rẻ sẽ có lãi suất đầu ra thấp và thường là các ngân hàng có số dư tiền gửi không kỳ hạn cao.

Phần V – Sức mạnh mặc cả của nhà cung cấp

Nhà cung cấp chính của các NHTM hiện nay là khách hàng gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác)

Câu hỏi 10: Người gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác) thường gây áp lực cho ngân hàng như thế nào về lãi suất, chất lượng phục vụ và đòi hỏi khác ? Các đối tượng nào thường gây áp lực nhất ?

Trả lời: Những khách có nhiều tiền, gửi nhiều ngân hàng thường luôn so sánh lãi suất, quà tặng, chất lượng dịch vụ và đòi hỏi phải đáp ứng không thì họ chuyển sang ngân hàng khác.

Câu hỏi 11: Hiện nay các khách hàng tiền gửi có dễ dàng chuyển sang gửi tại các NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác không? Các kênh đầu tư nào thường được khách hàng lựa chọn thay vì gửi tiết kiệm?

Trả lời: Tiền gửi tiết kiệm thường chia ra 2 loại cơ bản là tiết kiệm cho nhu cầu dài hạn và nhu cầu ngắn hạn. Các khoản tiết kiệm dài hạn thường cho mục đích lâu dài ổn định như mua nhà để ở, cho con du học sau này, dự phòng rủi ro, dành cho tuổi già... nên thường họ chỉ chuyển 1 phần cho cho bảo hiểm nhân thọ và chuyển qua ngân hàng có lãi suất cao. Còn khoản tiết kiệm ngắn hạn thường để đầu tư nên họ có thể chuyển qua kênh đầu tư khác có lợi hơn như bất động sản, cổ phiếu, tự kinh doanh.

Câu hỏi 12: Nguyên nhân làm cho khách hàng chuyển qua NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác chủ yếu ? Chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Nếu không thấy hài lòng với lãi suất, cách phục vụ hoặc được các ngân hàng khác chào mời. Chi phí chuyển ngân hàng thì không có hoặc rất ít, chủ yếu mất thời gian.

Câu hỏi 13: Ngoài nguồn cung cấp vốn từ tiền gửi, các NHTM có thêm nguồn cung cấp vốn khác thay thế tiền gửi không?

Trả lời: Ngân hàng còn có các nguồn khác như phát hành trái phiếu, cổ phiếu trên thị trường vốn hoặc huy động trên thị trường tiền tệ.

Cảm ơn ông đã trả lời các câu hỏi !

BIÊN BẢN PHÒNG VẤN CHUYÊN GIA - 07

Hình thức phỏng vấn: Điện thoại/Email

Thời gian: 05 & 15 /10/2019 Địa điểm:

Người được phỏng vấn: Bà **Trần Thị Thanh Tuyền**

Cơ quan công tác: Techcombank Chức vụ: Giám đốc chi nhánh

Email: tuyenttt5@techcombank.com.vn Điện thoại: 0906.890.550

Nội dung phỏng vấn

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác/nghiên cứu trong lĩnh vực Ngân hàng tại Việt Nam, xin bà cho một số ý kiến về các áp lực cạnh tranh sau (dựa trên mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter) đến các NHTM tại Việt Nam trong bối cảnh hiện nay.

Phần I - Các NHTM thành lập mới, nhà đầu tư (NHTM Trong nước, NH liên doanh, NHTM 100% vốn nước ngoài, nhà đầu tư trong và ngoài nước)

Câu hỏi 1: Để thành lập 1 NHTM mới đòi hỏi rất nhiều vốn và mất nhiều thời gian để gây dựng uy tín, quy mô ... mới hòa vốn và kiếm lợi nhuận. Theo bà, điều này có ngăn cản các NHTM thành lập mới, các nhà đầu tư mới hay không?

Trả lời: Tất nhiên là có rồi, nhà đầu tư họ luôn cân nhắc sao cho đồng vốn họ bỏ ra mang lại hiệu quả cao nhất, trong giai đoạn này họ sẽ chọn mua lại hoặc đầu tư vào các ngân hàng đang hoạt động thay vì thành lập ngân hàng mới.

Câu hỏi 2: Theo bà, dự báo trong 3 năm tới số lượng các NHTM tại Việt Nam sẽ tăng, giảm và thay đổi như thế nào (thành lập mới, cổ đông mới, chuyển đổi loại hình, quy mô...)?

Trả lời: Sẽ không tăng vì hiện tại số lượng đang nhiều.

Câu hỏi 3: Hiện nay khách hàng của các NHTM (gồm khách hàng cá nhân và tổ chức) họ có sẵn sàng chuyển sang NHTM khác và chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào?

Trả lời: Bây giờ khách hàng đòi hỏi cao về lãi suất, cung cách phục vụ, nếu không đáp ứng là họ chuyển qua ngân hàng khác ngay và chi phí không đáng kể.

Phần II - Cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại

Câu hỏi 4: Theo bà, tình hình cạnh tranh giữa các NHTM hiện tại, các NHTM với các tổ chức tín dụng (TCTD) khác như thế nào?

Trả lời: Đang có sự cạnh tranh rất lớn giữa các NHTM với nhau.

Câu hỏi 5: Hiện tại, các TCTD tại Việt Nam đã cân bằng nhau về quy mô, vốn... hay chưa hay các NHTM nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) vẫn đang chiếm ưu thế lớn?

Trả lời: Các NHTM nhà nước vẫn chiếm nhiều ưu thế, tuy nhiên 1 số NHTM cổ phần vẫn đang phát triển rất tốt và hiệu quả, tuy nhiên vẫn còn nhiều ngân hàng nhỏ khả năng cạnh tranh thấp và nhiều ngân hàng phải cơ cấu lại.

Câu hỏi 6: Trong những năm qua tăng trưởng trong ngành ngân hàng là tương đối tốt, bà dự báo tình hình tăng trưởng trong 3 năm tới về: Tổng tài sản, tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận?

Trả lời: Trong 3 năm tới tình hình sẽ tăng trưởng và ổn định như những năm vừa qua.

Phần III - Áp lực từ sản phẩm thay thế

Câu hỏi 7: Hiện tại và trong tương lai, các sản phẩm thay thế nào sẽ đe dọa đến thị phần của các NHTM tại Việt Nam:

Trả lời: Với các sản phẩm tín dụng thì khách hàng có các lựa chọn khác là phát hành cổ phiếu, trái phiếu, vay từ các cá nhân, tổ chức khác như cầm đồ, tín dụng đen... Còn các sản phẩm về dịch vụ thì có thể chưa có nhiều sản phẩm khác do ngân hàng có nhiều dịch vụ mà các tổ chức khác không được thực hiện như kinh doanh ngoại tệ, tài khoản, thanh toán quốc tế.

Phần IV – Sức mạnh mặc cả của khách hàng

Hiện nay, khách hàng đầu ra của ngân hàng là những người vay (người trả lãi) và người sử dụng các dịch vụ ngân hàng (người trả phí)

Câu hỏi 8: Hiện nay, khách hàng vay thường đòi hỏi và áp lực về lãi suất thấp, chất lượng phục vụ cao và các đòi hỏi khác như thế nào? Đối tượng nào gây áp lực cho ngân hàng nhiều nhất?

Trả lời: phần lớn khách hàng đều đòi lãi suất, các ưu đãi về nói lỏng các điều kiện vay vốn, giảm phí... Tuy nhiên những khách hàng đem lại doanh thu lớn và những khách hàng có tình hình kinh doanh và tài chính tốt, uy tín cao, được nhiều ngân hàng tiếp cận... thường đòi hỏi rất cao.

Câu hỏi 9: Tại Việt Nam, hiện nay các NHTM nào có ưu thế cạnh tranh về lãi suất vay, chất lượng dịch vụ, phí và các NHTM nào gặp khó khăn nhất? Vì sao?

Trả lời: Hiện nay, chiến lược của nhiều ngân hàng là hướng đến cạnh tranh bằng chất lượng sản phẩm chứ không phải cạnh tranh về giá như trước kia nên ưu thế về giá không phải là tuyệt đối, tuy nhiên các ngân hàng có nguồn vốn huy động dồi dào, đặc biệt là vốn không kỳ hạn thường có ưu thế về lãi suất hơn.

Phần V – Sức mạnh mặc cả của nhà cung cấp

Nhà cung cấp chính của các NHTM hiện nay là khách hàng gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác)

Câu hỏi 10: Người gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác) thường gây áp lực cho ngân hàng như thế nào về lãi suất, chất lượng phục vụ và đòi hỏi khác? Các đối tượng nào thường gây áp lực nhất?

Trả lời: Những khách hàng có tiền gửi lớn luôn yêu cầu thỏa thuận lãi suất và yêu cầu được phục vụ và chăm sóc tốt hơn.

Câu hỏi 11: Hiện nay các khách hàng tiền gửi có dễ dàng chuyển sang gửi tại các NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác không? Các kênh đầu tư nào thường được khách hàng lựa chọn thay vì gửi tiết kiệm?

Trả lời: Tùy nhu cầu của mỗi khách hàng, nhưng họ rất dễ bị các ngân hàng khác lôi kéo. Khách hàng thường chuyển 1 phần mua bảo hiểm nhân thọ cho mục tiêu lâu dài và đầu tư vào bất động sản, cổ phiếu...

Câu hỏi 12: Nguyên nhân làm cho khách hàng chuyển qua NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác chủ yếu? Chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào?

Trả lời: Khi không hài lòng về lãi suất, chất lượng phục vụ, bị lôi kéo của ngân hàng khác, người thân, bạn bè.

Câu hỏi 13: Ngoài nguồn cung cấp vốn từ tiền gửi, các NHTM có thêm nguồn cung cấp vốn khác thay thế tiền gửi không?

Trả lời: Vốn góp từ các cổ đông và vốn vay từ phát hành các công cụ nợ hoặc vay từ các TCTD khác, vay NHNN.

Cảm ơn bà đã trả lời các câu hỏi !

BIÊN BẢN PHÒNG VẤN CHUYÊN GIA - 08

Hình thức phỏng vấn: Trực tiếp

Thời gian: 07/10/2019 .Địa điểm: Trụ sở Vietinbank chi nhánh 9 Tp.HCM

Người được phỏng vấn: Bà **Phan Thị Thủy**

Cơ quan công tác: Vietinbank Chức vụ: P. Giám đốc chi nhánh

Nội dung phỏng vấn

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác/nghiên cứu trong lĩnh vực Ngân hàng tại Việt Nam, xin bà cho một số ý kiến về các áp lực cạnh tranh sau (dựa trên mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter) đến các NHTM tại Việt Nam trong bối cảnh hiện nay.

Phần I - Các NHTM thành lập mới, nhà đầu tư (NHTM Trong nước, NH liên doanh, NHTM 100% vốn nước ngoài, nhà đầu tư trong và ngoài nước)

Câu hỏi 1: Để thành lập 1 NHTM mới đòi hỏi rất nhiều vốn và mất nhiều thời gian để gây dựng uy tín, quy mô ... mới hòa vốn và kiếm lợi nhuận. Theo bà, điều này có ngăn cản các NHTM thành lập mới, các nhà đầu tư mới hay không ?

Trả lời: Các nhà đầu tư sẽ không thành lập ngân hàng mới mà sẽ đầu tư, mua lại các ngân hàng yếu, ngân hàng nhỏ... hoặc các ngân hàng nước ngoài muốn mở ngân hàng con tại Việt Nam hoặc nâng cấp chi nhánh lên thành ngân hàng 100% vốn nước ngoài.

Câu hỏi 2: Theo bà, dự báo trong 3 năm tới số lượng các NHTM tại Việt Nam sẽ tăng, giảm và thay đổi như thế nào (thành lập mới, cổ đông mới, chuyển đổi loại hình, quy mô...)?

Trả lời: Trong những năm tới sẽ là giai đoạn của nhưng vụ mua bán sáp nhập, nên có thể số lượng các ngân hàng mới sẽ không tăng thậm chí giảm, nhưng hệ thống NHTM sẽ mạnh hơn với sự tham gia của nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước đầu tư vào các ngân hàng hiện tại.

Câu hỏi 3: Hiện nay khách hàng của các NHTM (gồm khách hàng cá nhân và tổ chức) họ có sẵn sàng chuyển sang NHTM khác và chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Một khi khách không hài lòng với ngân hàng hiện tại thì họ sẵn sàng chuyển qua ngân hàng khác. Nếu là các quan hệ tín dụng thì việc chuyển đi có chút khó khăn và mất thời gian nhưng các quan hệ về tiền gửi, dịch vụ thì rất dễ dàng và hầu như không tốn chi phí gì.

Phần II - Cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại

Câu hỏi 4: Theo bà, tình hình cạnh tranh giữa các NHTM hiện tại, các NHTM với các tổ chức tín dụng (TCTD) khác như thế nào ?

Trả lời: Có thể nói là rất gay gắt với mức độ ngày càng tăng

Câu hỏi 5: Hiện tại, các TCTD tại Việt Nam đã cân bằng nhau về quy mô, vốn... hay chưa hay các NHTM nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) vẫn đang chiếm ưu thế lớn ?

Trả lời: Hiện tại vẫn tồn tại các NHTM nhà nước, NHTM nước ngoài, các NHTM cổ phần lớn và các NHTM nhỏ, yếu kém với đặc tình và quy mô khác nhau, trong đó với đặc thù của nền kinh tế Việt Nam, các NHTM nhà nước vẫn chiếm thị phần lớn so với các NHTM còn lại.

Câu hỏi 6: Trong những năm qua tăng trưởng trong ngành ngân hàng là tương đối tốt, bà dự báo tình hình tăng trưởng trong 3 năm tới về: Tổng tài sản, tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận.?

Trả lời: Kinh tế đang tăng trưởng tốt nên trong 3 năm tới ngành ngân hàng vẫn giữ được đà tăng trưởng như hiện nay.

Phần III - Áp lực từ sản phẩm thay thế

Câu hỏi 7: Hiện tại và trong tương lai, các sản phẩm thay thế nào sẽ đe dọa đến thị phần của các NHTM tại Việt Nam:

Trả lời: Khách hàng vay có thể tìm nguồn vốn từ thị trường chứng khoán, các dịch vụ cho vay ngang hàng, các công ty tài chính, và các dịch vụ cho vay khác.

Phần IV – Sức mạnh mặc cả của khách hàng

Hiện nay, khách hàng đầu ra của ngân hàng là những người vay (người trả lãi) và người sử dụng các dịch vụ ngân hàng (người trả phí)

Câu hỏi 8: Hiện nay, khách hàng vay thường đòi hỏi và áp lực về lãi suất thấp, chất lượng phục vụ cao và các đòi hỏi khác như thế nào? Đối tượng nào gây áp lực cho ngân hàng nhiều nhất?

Trả lời: Do cạnh tranh giữa các ngân hàng là rất lớn nên khách hàng tốt, quy mô lớn thường được nhiều ngân hàng chào mời, vì vậy họ thường yêu cầu được phục vụ tốt, lãi suất và phí giảm. Để giữ chân họ ngân hàng thường cố gắng đáp ứng những nhu cầu của họ, vì nếu họ rời bỏ ngân hàng cũng thiệt hại lớn.

Câu hỏi 9: Tại Việt Nam, hiện nay các NHTM nào có ưu thế cạnh tranh về lãi suất vay, chất lượng dịch vụ, phí và các NHTM nào gặp khó khăn nhất ? Vì sao ?

Trả lời: các ngân hàng nhà nước, các ngân hàng lớn với uy tín lâu năm thường có lượng khách hàng truyền thống và lượng tiền gửi lớn sẽ có ưu thế về lãi suất cho

vay, còn phí dịch vụ thông thường chi phí các ngân hàng không có chênh lệch nhiều nên không có nhiều lợi thế cho bất kỳ ngân hàng nào.

Phần V – Sức mạnh mặc cả của nhà cung cấp

Nhà cung cấp chính của các NHTM hiện nay là khách hàng gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác)

Câu hỏi 10: Người gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác) thường gây áp lực cho ngân hàng như thế nào về lãi suất, chất lượng phục vụ và đòi hỏi khác ? Các đối tượng nào thường gây áp lực nhất ?

Trả lời: Phần lớn các khách hàng đều đòi hỏi lãi suất cao vì các ngân hàng khác luôn tìm cách lôi kéo họ, và khách hàng có số dư tiền gửi càng lớn thì gây áp lực càng cao.

Câu hỏi 11: Hiện nay các khách hàng tiền gửi có dễ dàng chuyển sang gửi tại các NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác không? Các kênh đầu tư nào thường được khách hàng lựa chọn thay vì gửi tiết kiệm?

Trả lời: Với khách hàng lớn thì họ có rất nhiều kênh, từ bất động sản, chứng khoán, đầu tư ra nước ngoài, góp vốn kinh doanh, tự doanh...vì vậy dòng tiền của họ dịch chuyển thường xuyên, còn các khách hàng nhỏ thì họ chỉ chuyển qua ngân hàng khác khi được chào lãi suất cao hơn.

Câu hỏi 12: Nguyên nhân làm cho khách hàng chuyển qua NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác chủ yếu ? Chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Khi thấy ngân hàng khác lãi suất cao hơn hoặc đầu tư khác có lợi hơn gửi ngân hàng. Chi phí cho sự chuyển đổi thường không đáng kể

Câu hỏi 13: Ngoài nguồn cung cấp vốn từ tiền gửi, các NHTM có thêm nguồn cung cấp vốn khác thay thế tiền gửi không?

Trả lời: Đối với ngân hàng thì tiền gửi dân cư đóng vai trò quan trọng nhất trong tổng nguồn vốn, vì vậy cho dù ngân hàng có thể tìm vốn từ nhiều nguồn nhưng không có nguồn nào thay thế được tiền gửi của khách hàng.

Cảm ơn bà đã trả lời các câu hỏi !

BIÊN BẢN PHÒNG VẤN CHUYÊN GIA - 09

Hình thức phỏng vấn: Trực tiếp

Thời gian: 11/10/2019 Địa điểm: Trụ sở Vietbank Nơ Trang Long

Người được phỏng vấn: Ông **Cung Đình Bảo**

Cơ quan công tác: Ngân hàng Vietbank Chức vụ: Giám đốc chi nhánh

Nội dung phỏng vấn

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác/nghiên cứu trong lĩnh vực Ngân hàng tại Việt Nam, xin ông cho một số ý kiến về các áp lực cạnh tranh sau (dựa trên mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter) đến các NHTM tại Việt Nam trong bối cảnh hiện nay.

Phần I - Các NHTM thành lập mới, nhà đầu tư (NHTM Trong nước, NH liên doanh, NHTM 100% vốn nước ngoài, nhà đầu tư trong và ngoài nước)

Câu hỏi 1: Để thành lập 1 NHTM mới đòi hỏi rất nhiều vốn và mất nhiều thời gian để gây dựng uy tín, quy mô ... mới hòa vốn và kiếm lợi nhuận. Theo ông, điều này có ngăn cản các NHTM thành lập mới, các nhà đầu tư mới hay không ?

Trả lời: Tất nhiên là có chứ, thời điểm này Việt Nam có quá nhiều ngân hàng rồi, các ngân hàng yếu kém, thua lỗ đều là các ngân hàng nhỏ, thành lập trễ... nên thời điểm này nhiều nhà đầu tư sẽ lựa chọn đầu tư vào các ngân hàng đang hoạt động tốt hoặc mua lại các ngân hàng yếu kém.

Câu hỏi 2: Theo ông, dự báo trong 3 năm tới số lượng các NHTM tại Việt Nam sẽ tăng, giảm và thay đổi như thế nào (thành lập mới, cổ đông mới, chuyển đổi loại hình, quy mô...) ?

Trả lời: Sẽ không tăng, nếu có thì chỉ 1 vài ngân hàng ngoại.

Câu hỏi 3: Hiện nay khách hàng của các NHTM (gồm khách hàng cá nhân và tổ chức) họ có sẵn sàng chuyển sang NHTM khác và chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Đặc thù của ngân hàng bây giờ là vậy, khách hàng rất dễ chuyển sang ngân hàng khác nếu thấy không còn phù hợp và chi phí chuyển đổi thì không đáng kể so với những lợi ích kỳ vọng của họ.

Phần II - Cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại

Câu hỏi 4: Theo Ông, tình hình cạnh tranh giữa các NHTM hiện tại, các NHTM với các tổ chức tín dụng (TCTD) khác như thế nào ?

Trả lời: Mức độ cạnh tranh là rất lớn, ngay cả các chi nhánh trong một ngân hàng cũng có sự cạnh tranh ngầm với nhau.

Câu hỏi 5: Hiện tại, các TCTD tại Việt Nam đã cân bằng nhau về quy mô, vốn... hay chưa hay các NHTM nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) vẫn đang chiếm ưu thế lớn ?

Trả lời: Chắc còn lâu lắm mới cân bằng tương đối được vì khoảng cách giữa các NHTM nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) và các ngân hàng thuộc nhóm nhỏ còn rất lớn, thậm chí 1 chi nhánh của 1 ngân hàng nhà nước cũng có thể lớn hơn cả hệ thống 1 ngân hàng TMCP nhỏ..

Câu hỏi 6: Trong những năm qua tăng trưởng trong ngành ngân hàng là tương đối tốt (trong 3 năm tín dụng tăng..., Tổng tài sản tăng...), ông dự báo tình hình tăng trưởng trong 3 năm tới về: Tổng tài sản, tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận..?

Trả lời:

Phần III - Áp lực từ sản phẩm thay thế

Câu hỏi 7: Hiện tại và trong tương lai, các sản phẩm thay thế nào sẽ đe dọa đến thị phần của các NHTM tại Việt Nam:

Trả lời: Các dịch vụ tài chính mới và các dịch vụ truyền thống được vận hành theo phương thức mới như: Trái phiếu, cổ phiếu, cho vay ngang hàng, dịch vụ cầm đồ, cho vay trực tuyến...

Phần IV – Sức mạnh mặc cả của khách hàng

Hiện nay, khách hàng đầu ra của ngân hàng là những người vay (người trả lãi) và người sử dụng các dịch vụ ngân hàng (người trả phí)

Câu hỏi 8: Hiện nay, khách hàng vay thường đòi hỏi và áp lực về lãi suất thấp, chất lượng phục vụ cao và các đòi hỏi khác như thế nào ? Đối tượng nào gây áp lực cho ngân hàng nhiều nhất ?

Trả lời: Những khách hàng nắm giữ quyền chi phối lớn như các tập đoàn, các tổng công ty có dư nợ lớn, khối lượng giao dịch lớn, mang lại nhiều lợi ích cho ngân hàng là những đối tượng gây áp lực cho ngân hàng lớn nhất.

Câu hỏi 9: Tại Việt Nam, hiện nay các NHTM nào có ưu thế cạnh tranh về lãi suất vay, chất lượng dịch vụ, phí và các NHTM nào gặp khó khăn nhất ? Vì sao ?

Trả lời: Hiện nay là các NHTM nước ngoài có lãi suất cho vay thấp nhất do có nguồn vốn giá rẻ từ các ngân hàng mẹ, các ngân hàng nhỏ, trong diện tái cơ cấu rất khó cạnh tranh về lãi suất cho vay do đầu vào khó khăn và mua giá cao. Các NHTM có hạ tầng công nghệ và chiến lược phát triển tốt thường có lợi thế cạnh tranh về dịch vụ và phí.

Phần V – Sức mạnh mặc cả của nhà cung cấp

Nhà cung cấp chính của các NHTM hiện nay là khách hàng gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác)

Câu hỏi 10: Người gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác) thường gây áp lực cho ngân hàng như thế nào về lãi suất, chất lượng phục vụ và đòi hỏi khác? Các đối tượng nào thường gây áp lực nhất?

Trả lời: Khách hàng bây giờ luôn đòi hỏi lãi suất cao, an toàn, phục vụ tốt.... đặc biệt các khách hàng lớn, khách hàng có hiểu biết nhiều về sản phẩm, lãi suất của các ngân hàng trên địa bàn.

Câu hỏi 11: Hiện nay các khách hàng tiền gửi có dễ dàng chuyển sang gửi tại các NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác không? Các kênh đầu tư nào thường được khách hàng lựa chọn thay vì gửi tiết kiệm?

Trả lời: Khách hàng thường có loại khách hàng trung thành và khách hàng luôn tìm kiếm lợi ích là trên hết, với khách hàng trung thành thì chỉ cần lãi suất hợp lý hoặc thấp hơn 1 tỷ so với ngân hàng khác họ vẫn không đi, còn nhóm còn lại chỉ cần có ngân hàng trả lãi suất hoặc quà cáp là họ chuyển đi ngay. Hiện nay, khách thường chuyển từ tiết kiệm qua mua trái phiếu để hưởng lãi suất cao hơn, hay chuyển 1 phần qua bảo hiểm nhân thọ cho nhu cầu dài hạn và bảo vệ bản thân, gia đình, hoặc mua nhà đất đầu tư...

Câu hỏi 12: Nguyên nhân làm cho khách hàng chuyển qua NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác chủ yếu? Chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào?

Trả lời: Khi họ thấy chuyển đi có lợi hơn hoặc hiện tại ngân hàng không đáp ứng những nhu cầu của họ. Chi phí chuyển đổi đối với tiền gửi tiết kiệm thì hầu như không có.

Câu hỏi 13: Ngoài nguồn cung cấp vốn từ tiền gửi, các NHTM có thêm nguồn cung cấp vốn khác thay thế tiền gửi không?

Trả lời: Hiện tại và sau này rất khó có nguồn vốn nào thay thế được.

Cảm ơn ông đã trả lời các câu hỏi!

BIÊN BẢN PHÒNG VẤN CHUYÊN GIA - 10

Hình thức phỏng vấn: Trực tiếp

Thời gian: 03/10/2019 Địa điểm: Trường ĐH Ngân hàng Tp.HCM

Người được phỏng vấn: **TS Trần Văn Đạt**

Cơ quan công tác: Đại học ngân hàng Chức vụ: Trưởng bộ môn Marketing

Nội dung phỏng vấn

Với kinh nghiệm nhiều năm công tác/nghiên cứu trong lĩnh vực Ngân hàng tại Việt Nam, xin anh cho một số ý kiến về các áp lực cạnh tranh sau (dựa trên mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michael Porter) đến các NHTM tại Việt Nam trong bối cảnh hiện nay.

Phần I - Các NHTM thành lập mới, nhà đầu tư (NHTM Trong nước, NH liên doanh, NHTM 100% vốn nước ngoài, nhà đầu tư trong và ngoài nước)

Câu hỏi 1: Để thành lập 1 NHTM mới đòi hỏi rất nhiều vốn và mất nhiều thời gian để gây dựng uy tín, quy mô ... mới hòa vốn và kiếm lợi nhuận. Theo ông, điều này có ngăn cản các NHTM thành lập mới, các nhà đầu tư mới hay không?

Trả lời: Trong ngành ngân hàng lợi thế về quy mô là rất lớn, thực tế cho thấy các NHTM có quy mô lớn thì khả năng cạnh tranh và hiệu quả hơn các ngân hàng nhỏ, đặc biệt trong bối cảnh hiện nay sẽ không có nhà đầu tư nào mạo hiểm xin thành lập mới, các nhà đầu tư trong và ngoài nước sẽ ưu tiên đầu tư, mua lại các NHTM hiện có hơn là thành lập mới, có thể các NHTM nước ngoài với tiềm lực mạnh sẽ thành lập ngân hàng con tại Việt Nam.

Câu hỏi 2: Theo ông, dự báo trong 3 năm tới số lượng các NHTM tại Việt Nam sẽ tăng, giảm và thay đổi như thế nào (thành lập mới, cổ đông mới, chuyển đổi loại hình, quy mô...)?

Trả lời: Trong 3 đến 5 năm tới chúng ta vẫn phải tiếp tục cơ cấu và nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM nên số lượng ngân hàng sẽ không tăng mà chất lượng thì sẽ tăng với sự gia nhập của các nhà đầu tư mới cũng như quyết tâm của Chính phủ và NHNN.

Câu hỏi 3: Hiện nay khách hàng của các NHTM (gồm khách hàng cá nhân và tổ chức) họ có sẵn sàng chuyển sang NHTM khác và chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào?

Trả lời: Quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng là quan hệ đối tác 2 bên cùng có lợi, nếu như có sự xung đột về lợi ích thì việc đường ai nấy đi là chuyện bình thường. Chi phí chuyển đổi ngân hàng hiện nay thì không đáng kể.

Phần II - Cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại

Câu hỏi 4: Theo Ông, tình hình cạnh tranh giữa các NHTM hiện tại, các NHTM với các tổ chức tín dụng (TCTD) khác như thế nào?

Trả lời: Nhìn vào thì thấy cạnh tranh rất lớn, tuy nhiên so với một số ngành nghề khác thì ngành ngân hàng vẫn chưa cao.

Câu hỏi 5: Hiện tại, các TCTD tại Việt Nam đã cân bằng nhau về quy mô, vốn... hay chưa hay các NHTM nhà nước (NHTM nhà nước nắm cổ phần chi phối) vẫn đang chiếm ưu thế lớn?

Trả lời: Hiện nay trong các quốc gia ASEAN thì chỉ có Singapore là có các NHTM tương đối cân bằng nhau, còn lại các quốc gia khác vẫn còn có sự chênh lệch nhiều. Ở Việt Nam, dù hiện nay vẫn có 1 số NHTM cổ phần phát triển tốt và đang tiệm cận dần với các NHTM nhà nước nhưng hiện nay NHTM nhà nước vẫn chiếm nhiều ưu thế hơn.

Câu hỏi 6: Trong những năm qua tăng trưởng trong ngành ngân hàng là tương đối tốt, ông dự báo tình hình tăng trưởng trong 3 năm tới về: Tổng tài sản, tín dụng, huy động vốn, lợi nhuận.?

Trả lời: Trong vài ba năm tới kinh tế vẫn có thể tăng trưởng tốt vì vậy các NHTM Việt Nam vẫn giữ được tốc độ phát triển và tăng trưởng như hiện nay.

Phần III - Áp lực từ sản phẩm thay thế

Câu hỏi 7: Hiện tại và trong tương lai, các sản phẩm thay thế nào sẽ đe dọa đến thị phần của các NHTM tại Việt Nam:

Trả lời: Sản phẩm của ngân hàng thương mại mang tính đặc trưng cao, tuy nhiên với sự phát triển của thị trường chứng khoán cũng như kinh doanh từ các nước phát triển thì doanh nghiệp sẽ phát hành trái phiếu, cổ phiếu để huy động vốn thay cho việc vay vốn ngân hàng, các doanh nghiệp nhỏ, các nhân kinh doanh có thể tìm đến các dịch vụ cho vay ngang hàng... hoặc các dịch vụ truyền thống như cầm đồ...

Phần IV – Sức mạnh mặc cả của khách hàng

Hiện nay, khách hàng đầu ra của ngân hàng là những người vay (người trả lãi) và người sử dụng các dịch vụ ngân hàng (người trả phí)

Câu hỏi 8: Hiện nay, khách hàng vay thường đòi hỏi và áp lực về lãi suất thấp, chất lượng phục vụ cao và các đòi hỏi khác như thế nào ? Đối tượng nào gây áp lực cho ngân hàng nhiều nhất?

Trả lời: Thông thường các khách hàng lớn, có uy tín, tình hình kinh doanh và tài chính tốt sẽ gây nhiều áp lực cho ngân hàng về lãi suất, phí, chất lượng dịch vụ... và khách hàng càng lớn, càng uy tín và năng lực tài chính càng cao thì áp lực càng lớn.

Câu hỏi 9: Tại Việt Nam, hiện nay các NHTM nào có ưu thế cạnh tranh về lãi suất vay, chất lượng dịch vụ, phí và các NHTM nào gặp khó khăn nhất ? Vì sao ?

Trả lời: Lãi suất và phí (giá) không phải là mục tiêu cạnh tranh của các ngân hàng trên thế giới, ở Việt Nam hiện có 1 số NHTM định hướng chiến lược phát triển theo hướng này, nhưng hiện nay các ngân hàng có qui mô, uy tín với nguồn tiền gửi dồi dào, công nghệ tiên tiến... thường có ưu thế về lãi suất hơn các ngân hàng nhỏ và trung bình.

Phần V – Sức mạnh mặc cả của nhà cung cấp

Nhà cung cấp chính của các NHTM hiện nay là khách hàng gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác)

Câu hỏi 10: Người gửi tiền (Tiết kiệm và tiền gửi khác) thường gây áp lực cho ngân hàng như thế nào về lãi suất, chất lượng phục vụ và đòi hỏi khác? Các đối tượng nào thường gây áp lực nhất?

Trả lời: Các công ty, tập đoàn có nguồn tiền gửi lớn hoặc chi phối 1 nhóm lớn (là cán bộ nhân viên của họ) thường gây áp lực nhiều nhất, kể đến là các cá nhân có tiền gửi nhiều, có quan hệ nhiều ngân hàng, có hiểu biết nhất định về sản phẩm và thị trường.

Câu hỏi 11: Hiện nay các khách hàng tiền gửi có dễ dàng chuyển sang gửi tại các NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác không? Các kênh đầu tư nào thường được khách hàng lựa chọn thay vì gửi tiết kiệm?

Trả lời: Việc chuyển đổi ngân hàng là hết sức bình thường, tiền tiết kiệm cho mục tiêu lâu dài ổn định thì thông thường sẽ chuyển sang ngân hàng có lãi suất và ưu đãi hơn, còn các khoản tiết kiệm ngắn hạn để đầu tư thì họ thường chuyển sang vàng, cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản hoặc kinh doanh.

Câu hỏi 12: Nguyên nhân làm cho khách hàng chuyển qua NHTM khác hoặc kênh đầu tư khác chủ yếu ? Chi phí cho sự chuyển đổi này như thế nào ?

Trả lời: Thường thì họ thấy chuyển đi có lợi hơn hoặc không hài lòng với ngân hàng hiện tại và chi phí thì không có.

Câu hỏi 13: Ngoài nguồn cung cấp vốn từ tiền gửi, các NHTM có thêm nguồn cung cấp vốn khác thay thế tiền gửi không?

Trả lời: Nguồn vốn của NHTM thì nhiều từ thị trường sơ cấp đến thị trường thứ cấp, tuy nhiên tiền gửi của khách hàng quyết định sự sống còn của NHTM nên không có nguồn nào thay thế được.

Cảm ơn ông đã trả lời các câu hỏi!