Đánh giá mức độ cạnh tranh của các ngân hàng trong hệ thống thông qua chỉ số tập trung thị trường

ThS. NGUYỄN THỊ HỒNG LAN
ThS. NGUYỄN TIẾN ĐẠT

MỨC ĐỘ TẬP TRUNG THỊ PHẦN VÀ CẠNH TRANH GIỮA CÁC NGÂN HÀNG SẼ ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ THEO CHỈ SỐ HIRFENDAHL-HIRSCHMAN (HHI) - CHỈ SỐ TẬP TRUNG THỊ TRƯỜNG. CHỈ SỐ HHI NẾU NẰM DƯỚI MỨC 1.500 THỂ HIỆN MỨC ĐỘ CẠNH TRANH GAY GẮT GIỮA CÁC NGÂN HÀNG, NẾU NẰM TRONG KHOẢNG 1.500 ĐẾN 2.000 THÌ MỨC ĐỘ CẠNH TRANH VỪA PHẢI, VÀ VƯỢT MỨC 2.500 THÌ THỊ PHẦN TẬP TRUNG CAO Ở MỘT SỐ NGÂN HÀNG VÀ CÓ YẾU TỐ ĐỘC QUYỀN NHÓM1. BÀI VIẾT ĐI SÂU VÀO ĐÁNH GIÁ MỨC ĐỘ CẠNH TRANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG TRONG HỆ THỐNG ĐẶC BIỆT LÀ PHÂN TÍCH LỢI THẾ CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTM GIAI ĐOẠN 2009 - 2011 TRONG CÁC LĨNH VỰC KINH DOANH CHÍNH: HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ, HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG/ĐẦU TƯ.

1. Chỉ số tập trung thị trường về lãi thuần kinh doanh ngoại tệ (KDNT) cho thấy thị trường ngoại hối ở Việt Nam đang cạnh tranh cao

Bảng 1: Chỉ số HHI cho thu nhập thuần từ hoạt động KDNT

2009	2010	2011
728	565	631

Chỉ số tập trung thị trường (HHI) được tính dựa trên tất cả các TCTD trong toàn hệ thống có lãi từ hoạt động KDNT. Trong 3 năm 2009-2011, chỉ số HHI đều thấp xa so với 1.500 - phản ánh mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt trong hoạt động kinh doanh ngoại hối. Nghĩa là, nếu loại trừ lợi thế cạnh tranh dựa trên yếu tố lịch sử, lợi thế nhờ quy mô về mạng lưới, cơ sở khách hàng và nguồn vốn thì các ngân hàng trong nước đặc biệt là các NHTMNN sẽ giảm thị phần đáng kể. Bảng 2 cho thấy thị phần thu nhập thuần từ hoạt động KDNT của một số ngân hàng nước ngoài (NHNNg) đã vượt qua cả BIDV và VietinBank.

Bảng 2: Thị phần thu nhập thuần KDNT của các ngân hàng chủ lực

	VCB	Vietin Bank	BIDV	HSBC	Citi Bank	Deutsche Bank	Bank of Tokyo	ANZ	Mizuho Bank	Standard Chartered
2009	16,2	loss	3,5	13,1	9,7	5,8	3,2	2,6	2,3	1,6
2010	11,5	3,2	5,8	11,4	8,8	4,4	4	4	4,5	4,4
2011	15,7	5,1	4,1	5,1	8	3,3	3	5	3,7	6,9

Tại bảng 2, 03 NHTMNN chỉ chiếm khoảng 20% tổng thu nhập thuần KDNT của toàn hệ thống và 7 NHNNg chiếm tới 36-40% toàn hệ thống, trong khi đó tổng tài sản ngoại tệ của 3 ngân hàng này vượt 1,7 lần tổng tài sản ngoại tệ của 7 NHNNg. Như vậy, khối NHNNg thể hiện thế mạnh, sự linh hoạt và hiệu quả cao trong hoạt động KDNT. Nếu trừ đi các yếu tố lợi thế vốn và mạng lưới của các NHTMNN thì hiệu suất KDNT của các NHNNg còn cao hơn nhiều.

Phân tích này chỉ rõ nguy cơ tiềm năng sự lấn át đang tăng lên của các NHNNg trong hoạt động KDNT. Hoạt động KDNT của khối NHTMCP trong nước năm 2011 rất thấp, thậm chí nhiều NH lỗ. Lỗ trong hoạt động KDNT của các NH này có thể được giải thích là các NH sử dụng hoạt động KDNT để hỗ trợ tăng trưởng tín dụng và phát triển hoạt động bán lẻ. Tuy nhiên, thu nhập thuần của KDNT từ khu vực này không ổn định và chiếm tỉ trọng thấp nên không được xếp là đối thủ cạnh tranh trực tiếp như khối NHNNg. Mặc dù VCB vẫn giữ được thu nhập thuần từ hoạt động KDNT cao nhất toàn hệ thống, nhưng sự lớn mạnh của các NH nước ngoài cho thấy xu hướng cạnh tranh đang khốc liệt hơn. Lợi thế độc quyền trong KDNT sẽ bị biến mất, thay vào đó lợi thế cạnh tranh được xây dựng từ sự đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ và tạo ra sản phẩm khác biệt, chất lượng dịch vụ, chất lượng quản trị rủi ro cũng như sự phát triển

các gói sản phẩm hỗ trợ.

Bảng 3: Chỉ số HHI cho thu nhập thuần từ hoạt động dịch vụ

2009	2010	2011
697	601	670

2. Nếu trong sân chơi KDNT, các đối thủ của VCB sẽ là các NH nước ngoài thì trong mảng hoạt động dịch vụ, đối thủ của VCB lại hoàn toàn khác – đó là các ngân hàng thương mại trong nước. Chỉ số HHI cho thu nhập thuần từ hoạt động dịch vụ dưới 1.500 cũng nói lên mức độ cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng.

Bảng 4: Thị phần thu nhập thuần từ hoạt động dịch vụ của các NH

	BIDV	VCB	Agri bank	Vietin Bank	Techcom bank	Sacom bank	HSBC	ACB	MB	Exim bank
2009	15,8	11,1	6,4	4,3	7,2	7,8	5,5	8,6	4,3	2,4
2010	10,9	9,8	7,2	10,2	6,4	6,4	4,5	5,1	4,1	3,3
2011	13,8	10,5	8,1	8,0	8,0	6,5	6,3	5,4	4,5	3,9

Bảng 5: Chỉ số HHI cho thu nhập lãi thuần từ hoạt động tín dụng

2009	2010	2011
674	657	681

Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu dựa trên báo cáo thường niên năm của các NH.

Bảng 4 cho ta danh sách 10 ngân hàng đứng đầu về thu nhập thuần từ dịch vụ và chiếm 70% thị phần toàn hệ thống năm 2011, trong đó chủ yếu tập trung vào nhóm NHTMNN và một số NHTMCP như: Techcombank, Sacombank, MB, ACB và Eximbank; chỉ có duy nhất 1 NH nước ngoài – HSBC – đứng trong top 10. Thị phần về thu nhập thuần dịch vụ trong bảng 4 thể hiện sự giành giật giữa các ngân hàng từ mảng hoạt động dịch vụ. Ngoài các NHTM trong nước, HSBC gần đây nổi lên như một đối thủ nặng ký trong mảng hoạt động dịch vụ. Mặc dù HSBC là ngân hàng có 100% vốn nước ngoài và có mạng lưới ít nhất so với 9 ngân hàng còn lại trong bảng 4, nhưng chiếm thị phần tương đối cao, thậm chí năm 2011 còn vượt hơn so với ACB, MB và Eximbank. Đây thực sự là "Ngân hàng toàn cầu, am hiểu địa phương", có tiềm lực tài chính mạnh, thâm nhập rất sâu vào thị trường Việt Nam theo một chiến lược toàn diện. Thị phần doanh thu thuần từ hoạt động dịch vụ tăng lên, không thể biện minh rằng HSBC có lợi thế hơn về nguồn thu từ khách hàng không cư trú và người nước ngoài cư trú tại Việt Nam, mà kết quả đó nhờ chiến lược phát triển hợp lý, thâm nhập sâu vào các công ty và khách hàng trung lưu ở Việt Nam của HSBC.

3. Hoạt động KDNT và dịch vụ được nhiều NH sử dụng như là biện pháp hỗ trợ tăng cường huy động vốn, do đó mức độ tập trung trong thu nhập lãi thuần có thể bị bóp méo bởi sự điều tiết với thu-chi kinh doanh ngoại tệ và dịch vụ. Chỉ số HHI cho thu lãi thuần từ hoạt động tín dụng cũng phản ánh tính cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng. Cũng giống như hoạt động dịch vụ, thị phần tập trung vào các NHTMNN và NHTMCP trong nước do mạng lưới và cơ sở khách hàng được phủ rộng khắp cả nước. Các NHTMNN chiếm tới khoảng 45% tổng lãi thuần của toàn hệ thống. Nếu gộp thêm 8 NHTMCP chủ lực và 1 NHNNg thì thu nhập lãi thuần đã chiếm tới 70% toàn hệ thống. Các NHNNg chiếm thị phần không đáng kể trong lĩnh vực tín dụng/đầu tư.

Bảng 6: Thị phần thu lãi thuần từ hoạt động tín dụng/đầu tư của các NH có doanh thu cao và ổn định

	AGB	CTG	VCB	BIDV	ACB	TCB	SCB	EIB	MSB	MSB	EAB	VIB	HSBC
2009	17,0	11,3	9,3	8,9	4,1	3,6	3,2	2,9	2,6	1,9	1,7	1,7	1,4
2010	16,8	12,1	8,3	8,1	4,2	3,3	3,3	2,9	3,4	2,0	1,5	2,1	1,8
2011	16,9	12,7	8,4	7,8	4,4	3,5	3,6	3,5	3,6	1,2	1,8	2,5	1,9

Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu dựa trên báo cáo thường niên năm của các NH.

Bảng 6 chỉ rõ thị phần tách biệt theo nhóm các ngân hàng khác nhau. Agribank chiếm ưu thế lớn nhất nhóm NHTMNN vì mạng lưới phủ rộng toàn quốc cũng như sự hỗ trợ trong nhiều chương trình cho vay theo chỉ đạo của NN về việc phát triển khu vực nông nghiệp, nông thôn, trong khi ACB, Techcombank, SCB, EIB và MSB chiếm ưu thế trong hoạt động tín dụng của nhóm NHTMCP. Như vậy, VCB sẽ phải cạnh tranh gay gắt để duy trì thị phần tín dụng từ đối thủ của cả 3 khối – NHTMNN – NHTMCP và NHNNg (HSBC - đang lớn mạnh dần).

Bảng 7: Lãi suất cho vay/đầu tư bình quân

	ACB	Techcom bank	MBB	Sacom bank	Exim bank	VCB	Vietin Bank	BIDV
2009	10,8	12,0	9,8	10,2	10,2	10,5	5,9	9,4
2010	16,1	15,3	13,5	13,9	12,5	10,8	12,9	10,7
2011	17,0	25,1	18,9	22,2	26,3	12,8	19,8	14,3
Chênh lệch lãi suất bình quân cho vay-huy động (NIM)								
2009	3,1	4,3	4,4	3,2	4,7	4,5	2,6	3,1
2010	4,6	4,5	5,4	4,1	4,8	4,3	4,9	3,3
2011	4,4	9,2	7,2	7,1	7,9	4,8	7,0	4,0

Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu dựa trên báo cáo thường niên năm của các NH.

Lãi suất cho vay/đầu tư bình quân và NIM liệu có phải là nguồn thông tin hữu ích khẳng định chiến lược phát triển tín dụng/đầu tư hiệu quả. Mặc dù có sự sai số về cách ước lượng của nhóm nghiên cứu, nhưng tính toán sơ bộ cho thấy lãi suất bình quân cho vay/đầu tư của các NHTMCP cao hơn so với các NHTMNN. Thêm vào đó, chỉ số NIM của các NHTMCP, khoảng cách chênh lệch lãi suất cho vay – lãi suất huy động, cao hơn các NHTMNN. Một số nguyên nhân giải thích cho vấn đề này là: (i) Các NHTMCP đẩy mạnh phát triển tín dụng bán lẻ trong những năm qua (ii) Các NHTMCP tập trung cho vay các ngành rủi ro cao hơn.

Qua phân tích chỉ số HHI về thị phần thu nhập thuần từ hoạt động dịch vụ, KDNT, và tín dụng/đầu tư cho thấy mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt ở các lĩnh vực này. Mức độ tập trung cạnh tranh được phân hóa rõ rệt theo các nhóm NH khác nhau tương ứng với mỗi mảng nghiệp vụ khác nhau. Các NHTMNN thực sự đang phải đối mặt với sự củng cố và gia tăng thị phần của các NH từ các mảng nghiệp vụ trên. Vì vậy, để giữ vững thị phần và gia tăng lợi nhuận các NHTM cần có chiến lược kinh doanh linh hoạt của từng loại nghiệp vụ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh so với mỗi nhóm ngân hàng có nét đặc trưng và lợi thế đặc thù đã chỉ rõ và đạt các mục tiêu kinh doanh đã đề ra■