MỨC ĐỘ CẠNH TRANH THỊ TRƯỜNG CỦA NGÀNH NGÂN HÀNG VIỆT NAM: THỰC TRẠNG VÀ KHUYẾN NGHỊ

ThS. Nguyễn Nhật Minh* - GS.TS. Nguyễn Văn Tiến* - ThS. Lê Thị Hương Trà*
ThS. Tô Nguyễn Ngọc Hà*

Nghiên cứu phân tích thực trạng mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2007-2023 theo quy mô tổng tài sản, tiền gửi và cho vay. Kết quả cho thấy mức độ cạnh tranh của ngành ngân hàng Việt Nam có xu hướng gia tăng theo thời gian và duy trì ở mức cao, đặc biệt sau các giai đoạn tái cơ cấu hệ thống ngân hàng và các thương vụ mua bán - sáp nhập. Tuy nhiên, cấu trúc thị phần theo nhóm ngân hàng vẫn phản ánh mức độ tập trung tương đối lớn ở các ngân hàng có vốn Nhà nước chi phối. Trên cơ sở đó, nghiên cứu đề xuất một số khuyến nghị nhằm tiếp tục nâng cao mức độ cạnh tranh và hướng tới sự phát triển bền vững của hệ thống ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

• Từ khóa: *cạnh tranh thị trường, ngân hàng thương mại, Việt Nam.*

This study examines the market competition of Vietnam's banking sector over the period 2007-2023, measured in terms of total assets, deposits, and lending. The findings indicate that the level of competition in Vietnam's banking industry has increased over time and remained at a high level, particularly following major banking restructuring phases and merger and acquisition activities. However, the market share structure across bank groups still reflects a relatively high degree of concentration among state-owned commercial banks. Based on these findings, the study proposes several policy recommendations aimed at further enhancing market competition and promoting the sustainable development of Vietnam's banking system in the context of deepening international economic integration.

• Key words: *market competition, commercial banks, Vietnam.*

Ngày nhận bài: 17/01/2026
Ngày gửi phản biện: 27/02/2026
Ngày duyệt đăng: 08/4/2026

DOI: https://doi.org/10.71374/jfarv.v26.i311.06

1. Giới thiệu

Trong những năm gần đây, cạnh tranh thị trường (market competition) trong ngành ngân hàng đã trở thành một chủ đề nhận được nhiều sự quan tâm từ các nhà nghiên cứu và các nhà hoạch định chính sách, bởi mức độ cạnh tranh thị trường không chỉ quyết định hiệu quả hoạt động của các ngân hàng mà còn có thể tác động đến kinh tế vĩ mô và sự ổn định tài chính (Berger và cộng sự, 2017; Beck và cộng sự, 2013; Fungacova và Weill, 2013; Claessens và Laeven, 2005). Trên thực tế, cạnh tranh trong ngành ngân hàng có thể diễn ra trên nhiều phương diện, bao gồm cạnh tranh lãi suất cho vay - lãi suất tiền gửi, cạnh tranh về chất lượng dịch vụ, và cạnh tranh công nghệ nhằm nâng cao tiện ích cho khách hàng (Schaeck và Cihák, 2014). Do đó, mức độ cạnh tranh của ngành ngân hàng phản ánh trực tiếp điều kiện vận hành, hành vi định giá và khả năng mở rộng dịch vụ của các ngân hàng, từ đó tác động tới tổng thể nền kinh tế.

Một mặt, khi ngành ngân hàng trở nên quá tập trung (tức là một số ngân hàng lớn chiếm thị phần áp đảo) sẽ khiến mức độ cạnh tranh giảm xuống, kéo theo những tác động tiêu cực đến khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính của người dân nói riêng và phát triển kinh tế nói chung. Lý thuyết và bằng chứng thực nghiệm cho thấy mức độ tập trung tăng lên có thể làm gia tăng rào cản tài chính, đồng thời làm giảm khả năng tiếp cận tín dụng của người đi vay (Beck và cộng sự, 2004; Hainz và cộng sự, 2013). Ngược lại, khi mức cạnh tranh tăng lên, các ngân hàng có xu hướng điều chỉnh chính sách định giá theo hướng giảm lãi suất cho vay và tăng lãi suất tiền gửi, từ đó kích thích nhu cầu tín dụng và huy động vốn, đồng thời có thể làm gia tăng quy mô hoạt động tài chính của nền kinh tế (Beck và cộng sự, 2004; Carbo-Valverde và cộng sự, 2009). Chính vì vậy, chính phủ các quốc gia thường có xu hướng thúc đẩy một thị trường ngân hàng cạnh tranh hơn, nhằm khuyến khích các ngân hàng nâng cao hiệu quả, cải thiện chất lượng dịch vụ và cạnh tranh về giá, từ đó góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và

** Học viện Ngân hàng; email: minhnn@hvnh.edu.vn - tiennv@hvnh.edu.vn - tralth@hvnh.edu.vn - hatnn@hvnh.edu.vn (tác giả liên hệ)*

giảm các rào cản tài chính cho doanh nghiệp và hộ gia đình.

Tại Việt Nam, hệ thống ngân hàng thương mại (NHTM) ghi nhận tốc độ phát triển nhanh trong thời gian qua với hơn 40 ngân hàng cùng đa dạng các loại hình ngân hàng từ NHTM Nhà nước, NHTM cổ phần, ngân hàng 100% vốn nước ngoài, ngân hàng liên doanh… Tuy nhiên, thực tế cho thấy một số ít các NHTM tại Việt Nam vẫn chiếm phần lớn thị phần trong ngành ngân hàng xét về cả quy mô tài sản, quy mô cho vay và quy mô tiền gửi, đặc biệt là các NHTM có vốn Nhà nước chi phối như Agribank, Vietcombank, BIDV và Vietinbank, dẫn đến các ngân hàng còn lại trong hệ thống gặp nhiều khó khăn khi cạnh tranh trên thị trường. Ngoài ra, thách thức lớn nhất chính là nội lực của các ngân hàng có quy mô vốn nhỏ, nguồn nhân lực hạn chế, trình độ cập nhật công nghệ còn chậm so với các ngân hàng lớn trong ngành.

Xuất phát từ bối cảnh kể trên, bài viết này được thực hiện nhằm đo lường và đánh giá thực trạng mức độ cạnh tranh của ngành ngân hàng Việt Nam, từ đó cung cấp cơ sở khoa học cho việc xây dựng các khuyến nghị chính sách phù hợp nhằm tiếp tục nâng cao mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng Việt Nam trong thời gian tới.

2. Cơ sở lý thuyết về mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng

2.1. Khái niệm cạnh tranh thị trường

Cạnh tranh trong ngành ngân hàng có thể được hiểu là sự ganh đua giữa các ngân hàng nhằm cung cấp các dịch vụ tài chính với mức chi phí thấp hơn hoặc chất lượng cao hơn so với các đối thủ cạnh tranh (Berger và Bouwman, 2009). Cạnh tranh thị trường trong ngành ngân hàng có thể diễn ra trên nhiều phương diện, từ việc giảm lãi suất cho vay và tăng lãi suất tiết kiệm, đến việc cải tiến công nghệ để gia tăng sự tiện lợi cho khách hàng (Schaeck và Cihák, 2014). Sự cạnh tranh này không chỉ thúc đẩy sự cải tiến về chất lượng dịch vụ mà còn có thể làm giảm chi phí, gia tăng hiệu quả hoạt động và khuyến khích các ngân hàng cung cấp các sản phẩm tài chính tốt hơn, từ đó đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

2.2. Đo lường mức độ cạnh tranh thị trường

Đo lường mức độ cạnh tranh thị trường (hay mức độ tập trung thị trường) là một yếu tố quan trọng để đánh giá môi trường hoạt động của các ngân hàng và tính hiệu quả của các chính sách điều tiết tài chính. Trong đó, chỉ số Herfindahl-Hirschman (HHI) là một công cụ phổ biến dùng để đo lường mức độ tập trung của thị trường và được sử dụng rộng rãi trong các tài liệu lý thuyết để đánh giá mức độ tập trung của các thị trường (Cetorelli, 1999).

HHI được xác định bằng tổng bình phương thị phần của mỗi ngân hàng trong toàn hệ thống và được coi là chỉ số thông tin đầy đủ vì nó nắm bắt được các đặc điểm của toàn bộ phân phối quy mô ngân hàng (Lipczynski và cộng sự, 2017), chỉ số này có công thức tính:

$$HHI = \sum_{i=1}^{n} S_i^2$$

Trong đó:

S_i: Thị phần ngân hàng thứ i

n: Số lượng ngân hàng trong hệ thống

Chỉ số HHI có giá trị từ 1/n đến 1, với giá trị thấp nhất (1/n) khi tất cả các ngân hàng trong hệ thống đều có quy mô như nhau, và có giá trị bằng 1 với trường hợp trong hệ thống chỉ có một ngân hàng độc quyền duy nhất. Vì mức độ tập trung thị trường và mức độ cạnh tranh thị trường có mối quan hệ nghịch biến, do đó, bài viết sẽ lấy hiệu số giữa 1 và chỉ số mức độ tập trung thị trường HHI theo nghiên cứu của Berger và Bouwman (2009) để đo lường mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng Việt Nam. Mức độ tập trung thị trường (HHI) càng cao thì mức độ cạnh tranh thị trường càng thấp, và ngược lại.

3. Thực trạng mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng Việt Nam

Bài viết đo lường mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng Việt Nam bằng cách sử dụng dữ liệu thứ cấp của 28 NHTM Việt Nam niêm yết trên thị trường chứng khoán trong giai đoạn từ 2007 - 2023. Bên cạnh mức độ cạnh tranh thị trường theo quy mô tổng tài sản (chỉ số Competition A), bài viết cũng đo lường mức độ cạnh tranh thị trường theo quy mô cho vay (Competition L) và quy mô tiền gửi (Competition D) vì cho vay và huy động tiền gửi là hai hoạt động chính của các NHTM Việt Nam. Công thức tính ba chỉ số đo lường mức độ cạnh tranh của ngành ngân hàng Việt Nam như sau:

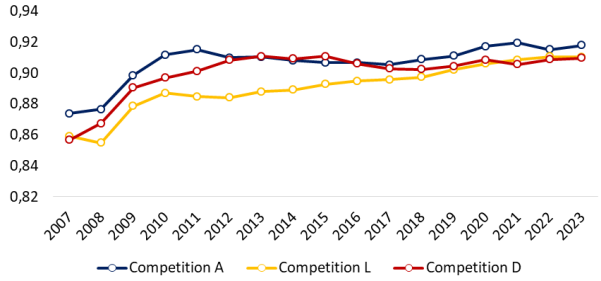
$$\text{Competition A} = 1 - \text{HHIassets} = 1 - \sum_{i=1}^{n}(MS_i)$$

$$\text{Competition L} = 1 - \text{HHIlending} = 1 - \sum_{i=1}^{n}(MS_i)$$

$$\text{Competition D} = 1 - \text{HHdeposit} = 1 - \sum_{i=1}^{n}(MS_i)$$

Với HHIassets, HHIlending và HHIdeposit lần lượt là mức độ tập trung thị trường theo quy mô tổng tài sản, quy mô cho vay và quy mô tiền gửi. MS_i trong mỗi công thức kể trên lần lượt là tổng tài sản, tổng cho vay và tổng tiền gửi của ngân hàng i.

Hình 1. Mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng Việt Nam giai đoạn 2007-2023



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu

Về thực trạng mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng Việt Nam, nhìn chung, cả ba chỉ số cạnh tranh đều có xu hướng tăng theo thời gian, cho thấy mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng Việt Nam đã cải thiện trong giai đoạn 2007-2023. Trong đó, mức độ cạnh tranh thị trường theo quy mô tổng tài sản (Competition A) thường xuyên ở mức cao nhất so với mức độ cạnh tranh thị trường theo quy mô cho vay (Competition L) và quy mô tiền gửi (Competition D). Trong giai đoạn 2007-2011, Competition A có sự tăng trưởng đáng kể từ 0.874 (2007) lên 0,915 (2011), phản ánh sự gia tăng cạnh tranh về quy mô tài sản sau giai đoạn khủng hoảng tài chính toàn cầu. Chỉ số này đạt đỉnh vào năm 2021 (0,919) và duy trì ở mức cao trong hai năm tiếp theo.

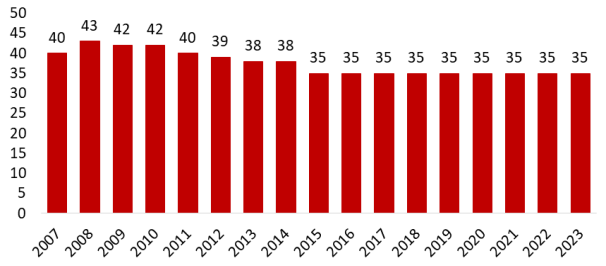
Đối với mức độ cạnh tranh thị trường theo quy mô tiền gửi, chỉ số Competition D tăng mạnh trong giai đoạn từ 2007-2015, đạt đỉnh vào năm 2015 (0,911), và duy trì ổn định trên mức 0,90 trong khoảng thời gian dài, đôi khi tiệm cận với Competition A trong những năm gần đây, phản ánh thực trạng cuộc đua thu hút tiền gửi từ dân cư và tổ chức ngày càng khốc liệt. Các ngân hàng có thể phải đưa ra các mức lãi suất hấp dẫn hơn, dịch vụ tiện ích hơn, hoặc các chương trình khuyến mãi để thu hút nguồn vốn. Điều này có lợi cho người gửi tiền khi họ có nhiều lựa chọn và hưởng lợi từ các chính sách ưu đãi.

Trong khi đó, mức độ cạnh tranh thị trường theo quy mô cho vay (Competition L) nằm ở mức thấp nhất trong ba chỉ số, đặc biệt trong giai đoạn 2007-2018, chỉ ra rằng cạnh tranh trong lĩnh vực cho vay thấp hơn so với cạnh tranh về tổng tài sản và tiền gửi. Tuy nhiên, chỉ số này cũng có xu hướng tăng trưởng đáng kể, đặc biệt từ năm 2015 trở đi. Mặc dù thấp nhất, nhưng xu hướng tăng cho thấy các ngân hàng đang cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn trong việc thu hút khách hàng vay vốn, có thể thông qua lãi suất, điều kiện vay, hoặc sản phẩm cho vay đa dạng. Sự tăng trưởng này cũng có thể phản ánh nhu cầu tín dụng tăng lên và sự phát triển của các kênh cho vay khác ngoài ngân hàng truyền thống.

Xét theo từng giai đoạn, mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng Việt Nam cho thấy những biến động đáng chú ý, phản ánh sự thay đổi trong cấu trúc thị trường cũng như tác động của các chính sách tái cơ cấu hệ thống ngân hàng:

Trong giai đoạn 2007-2010, chỉ số mức độ cạnh tranh thị trường có xu hướng gia tăng rõ rệt ở cả ba tiêu chí tổng tài sản, huy động tiền gửi và cho vay. Đặc biệt, giai đoạn 2007-2008 được xem là thời kỳ mức độ cạnh tranh thấp nhất trong toàn bộ chuỗi quan sát, khi thị trường chưa ghi nhận bất kỳ thương vụ mua bán - sáp nhập nào. Do đó, những thay đổi của chỉ số Competition trong giai đoạn này chủ yếu xuất phát từ sự gia tăng số lượng ngân hàng thương mại và sự tham gia góp vốn của các nhà đầu tư trong và ngoài nước, nhất là trong bối cảnh Việt Nam gia nhập WTO từ năm 2006. Việc số lượng ngân hàng tăng mạnh, với 43 NHTM hoạt động trên thị trường vào năm 2008 (Hình 2), đã góp phần làm giảm mức độ tập trung và thúc đẩy cạnh tranh trong hệ thống trong những năm tiếp theo.

Hình 2. Số lượng NHTM tại Việt Nam giai đoạn 2007-2023



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu

Giai đoạn 2011-2012 đánh dấu bước chuyển quan trọng khi Đề án tái cơ cấu hệ thống các tổ chức tín dụng (Đề án 254) chính thức được triển khai. Việc thực hiện các thương vụ M&A, khởi đầu bằng thương vụ hợp nhất giữa NHTMCP Đệ Nhất (Ficombank), NHTMCP Việt Nam Tín Nghĩa (TinNghiaBank) và NHTMCP Sài Gòn (SCB) năm 2011, đã làm giảm số lượng ngân hàng và gia tăng quy mô của các ngân hàng sau sáp nhập. Hệ quả là chỉ số Competition theo quy mô tổng tài sản (Competition A) và cho vay (Competition L) ghi nhận sự sụt giảm nhẹ. Sang năm 2012, thương vụ M&A giữa NHTMCP Nhà Hà Nội và NHTMCP Sài Gòn Hà Nội (SHB) tiếp tục tác động đến phân bổ thị phần trong hệ thống. Theo đó, chỉ số Competition theo quy mô huy động tiền gửi (Competition D) bắt đầu phục hồi, tăng nhẹ so với năm 2011, trong khi Competition A và Competition L

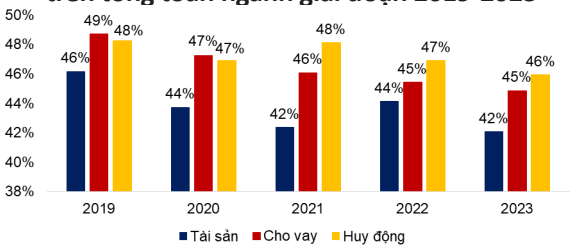
vẫn duy trì xu hướng giảm nhẹ.

Trong giai đoạn 2013-2017, mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng Việt Nam được duy trì ở mức cao và tương đối ổn định. Các chỉ số Competition chỉ biến động trong biên độ hẹp, chủ yếu dao động quanh mức 0,89-0,91, cho thấy thị trường đã hình thành một trạng thái cạnh tranh cao mang tính bền vững. Mặc dù giai đoạn này tiếp tục ghi nhận nhiều thương vụ M&A đáng chú ý như NHTMCP Đại Á hợp nhất với Công ty tài chính dầu khí Việt Nam thành NHTMCP Đại Chúng, NHTMCP Phát triển Nhà đồng bằng sông Cửu Long (MHB) sáp nhập vào BIDV, NHTMCP Phương Nam (Southern Bank) sáp nhập vào NHTMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank)…, tuy nhiên, các thương vụ này không làm thay đổi đáng kể xu hướng cạnh tranh chung của toàn thị trường. Cụ thể, chỉ số Competition theo quy mô tiền gửi và cho vay vẫn có xu hướng tăng, trong khi chỉ số theo quy mô tổng tài sản giảm nhẹ do sự gia tăng thị phần của các ngân hàng sau sáp nhập.

Giai đoạn 2018-2023 cho thấy mức độ cạnh tranh thị trường tiếp tục có xu hướng cải thiện, khi cả ba chỉ số Competition đều tăng nhẹ theo thời gian và duy trì ở mức cao. Trong giai đoạn này, Competition A đạt mức bình quân khoảng 0,92, trong khi Competition D và Competition L ổn định quanh mức 0,90-0,91. Xu hướng này có thể được lý giải thông qua quá trình chuyển đổi số mạnh mẽ trong ngành ngân hàng, nỗ lực nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, cũng như sự cạnh tranh ngày càng gia tăng trong hoạt động huy động tiền gửi và cho vay.

Mặc dù mức độ cạnh tranh chung của ngành ngân hàng Việt Nam đã được cải thiện trong thời gian qua, tuy nhiên, thực tế cho thấy thị phần của nhóm ngân hàng lớn, đặc biệt là nhóm NHTM cổ phần có vốn Nhà nước chi phối vẫn duy trì ở mức cao, nhất ở các hoạt động cốt lõi là cho vay và huy động. Cụ thể, trong giai đoạn 2019-2023, ba NHTM cổ phần có vốn Nhà nước chi phối được niêm yết trên thị trường chứng khoán (bao gồm: Vietcombank, BIDV, và Vietinbank) vẫn nắm giữ khoảng 42-46% tổng tài sản của 28 ngân hàng trong mẫu nghiên cứu, trong khi tỷ trọng cho vay duy trì quanh mức 45-49% và huy động khoảng 46-48%. Xu hướng chung cho thấy tỷ trọng này giảm nhẹ theo thời gian, song vẫn phản ánh thực tế rằng nguồn lực thị trường vẫn tập trung đáng kể vào nhóm các NHTM cổ phần có vốn Nhà nước chi phối, khiến cạnh tranh theo nhóm ngân hàng chưa thực sự đồng đều, các ngân hàng quy mô nhỏ và vừa vẫn gặp bất lợi trong việc mở rộng tín dụng và thu hút tiền gửi, đặc biệt khi nhóm ngân hàng lớn có ưu thế về quy mô, thương hiệu và mạng lưới. Thực trạng này hàm ý rằng cạnh tranh ở cấp độ toàn ngành có thể cao, nhưng cấu trúc thị phần theo nhóm vẫn cho thấy mức độ tập trung tương đối lớn ở các ngân hàng thuộc sở hữu Nhà nước, do đó cần tiếp tục theo dõi khi đánh giá cạnh tranh thực chất trong hệ thống.

Hình 3. Tỷ trọng tổng tài sản, cho vay và huy động của ba NHTM cổ phần có vốn Nhà nước chi phối trên tổng toàn ngành giai đoạn 2019-2023



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu

4. Khuyến nghị

Từ thực trạng kể trên, nhóm nghiên cứu đề xuất các khuyến nghị như sau nhằm tăng cường mức độ cạnh tranh, giảm mức độ tập trung thị trường để tiếp tục nâng cao mức độ cạnh tranh thị trường của ngành ngân hàng Việt Nam:

Thứ nhất, các NHTM cần chủ động thúc đẩy phát triển hệ thống ngân hàng số như một chiến lược trọng tâm nhằm nâng cao mức độ cạnh tranh trên thị trường. Thông qua việc đầu tư vào nền tảng kỹ thuật số hiện đại như ứng dụng di động, dịch vụ thanh toán nhanh, ngân hàng trực tuyến và các sản phẩm tài chính tích hợp chi phí thấp, các ngân hàng nhỏ có thể mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng một cách linh hoạt, nhanh chóng và hiệu quả hơn. Việc đa dạng hóa lựa chọn cho người tiêu dùng và doanh nghiệp sẽ làm tăng áp lực cạnh tranh trong ngành, buộc tất cả các ngân hàng - bất kể quy mô - phải liên tục cải tiến dịch vụ và tối ưu hóa hoạt động. Nếu được triển khai hiệu quả, chiến lược ngân hàng số không chỉ thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh mà còn khơi dậy động lực đổi mới trong toàn bộ ngành ngân hàng Việt Nam.

Thứ hai, việc phát triển các sản phẩm tài chính đa dạng là một chiến lược quan trọng giúp tăng cường cạnh tranh trên thị trường của các NHTM. Thay vì tập trung vào những lĩnh vực tín dụng truyền thống vốn đang bị thống trị bởi các ngân hàng lớn, các ngân hàng nhỏ và vừa có thể tận dụng sự linh hoạt của mình để thiết kế những sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu đa dạng của thị trường - từ các khoản vay tiêu dùng đơn giản, tiết kiệm linh hoạt theo từng kỳ hạn, đến các gói tín dụng dành riêng cho doanh nghiệp nhỏ và các dự án khởi nghiệp. Các ngân hàng cũng cần đánh giá kỹ lưỡng nhu cầu thị trường, đảm bảo năng lực tài chính để triển khai, và xây dựng chiến lược tiếp thị

phù hợp. Đồng thời, cần duy trì chất lượng tín dụng và quản trị rủi ro để đảm bảo tính bền vững trong quá trình cạnh tranh.

Thứ ba, khai thác thị trường khu vực nông thôn là một chiến lược quan trọng để nâng cao mức độ cạnh tranh trong ngành ngân hàng tại Việt Nam. Trong khi phần lớn các ngân hàng lớn tập trung nguồn lực vào các đô thị phát triển với mật độ khách hàng cao, thì các vùng nông thôn - nơi chiếm tỷ trọng lớn về dân số và đang có nhu cầu tài chính gia tăng - lại bị bỏ ngỏ. Đây là cơ hội để các NHTM nhỏ và vừa mở rộng hoạt động, tiếp cận nhóm khách hàng mới và tạo ra lợi thế cạnh tranh riêng biệt. Các ngân hàng có thể đầu tư vào mạng lưới chi nhánh linh hoạt, lắp đặt máy ATM, hoặc phát triển ứng dụng ngân hàng di động với giao diện đơn giản, dễ sử dụng, phát triển những sản phẩm như tiết kiệm với số tiền gửi tối thiểu thấp, vay nông nghiệp có lãi suất ưu đãi, hay mở tài khoản thanh toán miễn phí.

Thứ tư, tăng cường giáo dục tài chính cho người dân là một giải pháp chiến lược nhằm nâng cao mức độ cạnh tranh trong ngành ngân hàng. Hiện nay, phần lớn người dân Việt Nam vẫn có xu hướng lựa chọn các ngân hàng lớn do yếu tố quen thuộc, an toàn tâm lý hoặc đơn giản là thiếu thông tin về các lựa chọn thay thế. Điều này vô hình chung tạo ra lợi thế không công bằng cho các ngân hàng lớn và làm suy yếu cơ hội cạnh tranh của các ngân hàng nhỏ hơn. Việc tổ chức các chương trình giáo dục tài chính có thể giúp người dân hiểu rõ hơn về thị trường, từ đó đưa ra quyết định tài chính sáng suốt và chủ động hơn, từ đó tạo động lực cạnh tranh công bằng giữa các ngân hàng, buộc tất cả phải cải thiện năng lực cung cấp dịch vụ và tối ưu hóa hoạt động huy động - cho vay.

Thứ năm, các NHTM nhỏ cần chủ động nâng cao sức cạnh tranh bằng cách đẩy mạnh chiến lược xây dựng thương hiệu một cách bài bản và sáng tạo. Trong một thị trường mà các ngân hàng lớn đang chiếm ưu thế nhờ độ nhận diện cao và uy tín lâu năm, việc tạo dựng hình ảnh riêng biệt và đáng tin cậy là chìa khóa giúp các ngân hàng nhỏ vươn lên và tham gia hiệu quả vào cuộc cạnh tranh. Các ngân hàng nhỏ có thể tận dụng sự linh hoạt để tiếp cận thị trường thông qua các chiến dịch marketing thông minh, gần gũi với người dùng và mang tính cá nhân hóa cao, ví dụ như quảng cáo qua mạng xã hội, hợp tác với các doanh nghiệp địa phương, tổ chức các hoạt động cộng đồng hoặc triển khai các chương trình ưu đãi dành cho nhóm khách hàng cụ thể (sinh viên, người lao động nhập cư, tiểu thương...) là những cách hiệu quả để mở rộng tệp khách hàng và xây dựng lòng tin.

Kết luận

Bài viết phân tích thực trạng mức độ cạnh tranh của ngân hàng Việt Nam giai đoạn 2007-2023, dựa trên các chỉ số cạnh tranh được đo lường qua tổng tài sản, tiền gửi và cho vay. Kết quả cho thấy, mức độ cạnh tranh trong ngành ngân hàng Việt Nam đã có sự cải thiện rõ rệt theo thời gian, đặc biệt sau các giai đoạn tái cơ cấu quan trọng và các thương vụ mua bán - sáp nhập giữa các NHTM. Sự gia tăng mức độ cạnh tranh được thể hiện qua xu hướng tăng của các chỉ số Competition, trong đó cạnh tranh về quy mô tổng tài sản diễn ra mạnh mẽ hơn so với hoạt động huy động tiền gửi và cho vay.

Mặc dù mức độ cạnh tranh ở cấp độ toàn ngành ngân hàng đã cải thiện trong thời gian qua, nhưng cấu trúc thị phần theo nhóm vẫn cho thấy mức độ tập trung tương đối lớn ở các NHTM có vốn Nhà nước chi phối. Do đó, để tiếp tục nâng cao mức độ cạnh tranh và hướng tới sự phát triển bền vững của hệ thống ngân hàng Việt Nam, các NHTM cần chủ động triển khai các chiến lược phù hợp nhằm củng cố năng lực cạnh tranh nội tại, trong đó trọng tâm là đẩy mạnh chuyển đổi số, đa dạng hóa sản phẩm - dịch vụ, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và tăng cường năng lực quản trị rủi ro. Đồng thời, việc mở rộng tiếp cận tài chính tới các phân khúc thị trường tiềm năng, đặc biệt là khu vực nông thôn và nhóm khách hàng chưa được phục vụ đầy đủ, sẽ góp phần tạo ra môi trường cạnh tranh cân bằng hơn giữa các ngân hàng. Bên cạnh nỗ lực từ phía các ngân hàng, vai trò của cơ quan quản lý là đặc biệt quan trọng trong việc tăng cường minh bạch và giám sát thị trường, qua đó hạn chế xu hướng tập trung quá mức và đảm bảo cạnh tranh lành mạnh trong hệ thống. Những định hướng này không chỉ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của ngành ngân hàng, mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc bảo vệ quyền lợi khách hàng và hỗ trợ ổn định tài chính trong dài hạn.

Tài liệu tham khảo:

Beck, T., De Jonghe, O., & Schepens, G. (2013). Bank competition and stability: Cross-country heterogeneity. Journal of financial Intermediation, 22(2), 218-244.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2004). Bank competition and access to finance: International evidence. Journal of Money, Credit and banking, 627-648.

Berger, A. N., & Bouwman, C. H. (2009). Bank liquidity creation. The review of financial studies, 22(9), 3779-3837.

Berger, A. N., Klapper, L. F., & Turk-Ariss, R. (2017). Bank competition and financial stability. In Handbook of competition in banking and finance (pp. 185-204). Edward Elgar Publishing.

Carbó-Valverde, S., Rodriguez-Fernandez, F., & Udell, G. F. (2009). Bank market power and SME financing constraints. Review of Finance, 13(2), 309-340.

Cetorelli, N. (1999). Competitive analysis in banking: Appraisal of the methodologies. Economic perspectives-federal reserve bank of Chicago, 23, 2-15.

Claessens, S., & Laeven, L. (2005). Financial dependence, banking sector competition, and economic growth. Journal of the European Economic Association, 3(1), 179-207.

Fungáčová, Z., & Weill, L. (2013). How market power influences bank failures: Evidence from Russia. Economics of Transition, 21(2), 301-322.

Hainz, C., Weill, L., & Godlewski, C. J. (2013). Bank competition and collateral: Theory and evidence. Journal of Financial Services Research, 44(2), 131-148.

Schaeck, K., & Čihák, M. (2014). Competition, efficiency, and stability in banking. Financial management, 43(1), 215-241.