

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

**-----o0o-----**

**NGUYỄN THU HƯƠNG**

**NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA  
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI DƯƠNG**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Hà Nội - 2015**

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

**-----o0o-----**

**NGUYỄN THU HƯƠNG**

**NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA  
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI DƯƠNG**

**Chuyên ngành : Tài chính ngân hàng**

**Mã số: 60 34 02 01**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS. TS ĐÀO VĂN HÙNG**

**XÁC NHẬN CỦA  
CÁN BỘ HƯỚNG DẪN**

**XÁC NHẬN CỦA CHỦ TỊCH HĐ  
CHẤM LUẬN VĂN**

**Hà Nội - 2015**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu nêu trong luận văn là trung thực.

Những kết luận khoa học của luận văn chưa từng được ai công bố trong bất cứ một công trình nào khác.

## LỜI CẢM ƠN

Được sự hướng dẫn, giúp đỡ tận tình của các thầy cô giáo của Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội, và đặc biệt là của thầy giáo hướng dẫn, người truyền đạt kiến thức, kinh nghiệm, hướng dẫn về nội dung và phương pháp nghiên cứu khoa học, em đã hoàn thành Luận văn thạc sỹ “*Năng lực cạnh tranh của Ngân hàng TMCP Đại Dương*”.

Em xin trân trọng cảm ơn các thầy giáo, cô giáo tại Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội đã tạo điều kiện giúp đỡ học viên trong suốt quá trình học tập tại trường.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành và sâu sắc tới **PGS.TS.Đào Văn Hùng**, Giám đốc **Học viện Chính sách và Phát triển** đã tận tình hướng dẫn, động viên khích lệ, dành nhiều thời gian trao đổi và định hướng cho em trong quá trình thực hiện Luận văn.

Em xin cảm ơn Ban Lãnh đạo và các cán bộ nhân viên thuộc Hội sở Ngân hàng TMCP Đại Dương đã hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho em trong quá trình nghiên cứu, thu thập số liệu và hoàn thành Luận văn này.

Do các điều kiện chủ quan và khách quan, Luận văn thạc sỹ này chắc chắn còn có thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp để tiếp tục hoàn thiện, nâng cao chất lượng vấn đề được lựa chọn nghiên cứu.

Xin trân trọng cảm ơn!

## MỤC LỤC

|                                                                                                        |                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT .....                                                                         | i                                   |
| DANH MỤC BẢNG .....                                                                                    | ii                                  |
| DANH MỤC HÌNH .....                                                                                    | iii                                 |
| LỜI MỞ ĐẦU .....                                                                                       | 1                                   |
| CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ LUẬN NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NHTM .....                     | 7                                   |
| 1.1. Tổng quan nghiên cứu .....                                                                        | 7                                   |
| 1.2. Khái quát về cạnh tranh, năng lực cạnh tranh, lợi thế cạnh tranh .....                            | 8                                   |
| 1.2.1. Khái niệm về cạnh tranh .....                                                                   | 8                                   |
| 1.2.2. Khái niệm về năng lực cạnh tranh .....                                                          | 9                                   |
| 1.2.3. Khái niệm về lợi thế cạnh tranh .....                                                           | 10                                  |
| 1.3. Đặc điểm của cạnh tranh trong lĩnh vực Ngân hàng .....                                            | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.4. Các nhân tố bên ngoài ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của NHTM .....                            | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.4.1. Môi trường kinh doanh .....                                                                     | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.4.2. Sự gia tăng nhu cầu sử dụng dịch vụ Ngân hàng trong nền kinh tế ....                            | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.4.3. Sự phát triển của thị trường tài chính và các ngành phụ trợ liên quan đến ngành Ngân hàng ..... | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.4.4. Vai trò của Nhà nước và NHNN .....                                                              | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.5. Các nhân tố bên trong ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của NHTM .....                            | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.5.1. Năng lực tài chính .....                                                                        | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.5.2. Tính đa dạng của sản phẩm dịch vụ .....                                                         | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.5.3. Nguồn nhân lực .....                                                                            | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.5.4. Năng lực công nghệ .....                                                                        | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.5.5. Giá cả của các sản phẩm dịch vụ .....                                                           | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| 1.5.6. Năng lực quản trị điều hành Ngân hàng .....                                                     | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |

- 1.5.7. Mạng lưới chi nhánh.....**Error! Bookmark not defined.**
- 1.5.8. Danh tiếng, uy tín, và khả năng hợp tác .**Error! Bookmark not defined.**
- 1.6. Các nội dung cạnh tranh trong NHTM.....**Error! Bookmark not defined.**
- 1.7. Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh trong lĩnh vực NHTM**Error! Bookmark not defined.**
- 1.8. Kinh nghiệm của một số nước về nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM và bài học cho Việt Nam.....**Error! Bookmark not defined.**
- 1.8.1. Kinh nghiệm của Thái Lan trong nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM  
**Error! Bookmark not defined.**
- 1.8.2. Kinh nghiệm của Malaysia trong nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM  
**Error! Bookmark not defined.**
- 1.8.3. Kinh nghiệm của Trung Quốc trong nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM.....**Error! Bookmark not defined.**
- 1.8.4. Bài học cho Việt Nam về nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM.. **Error! Bookmark not defined.**
- CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU .....**Error! Bookmark not defined.**
- CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA OCEANBANK.....**Error! Bookmark not defined.**
- 3.1. Tổng quan về lịch sử hình thành và phát triển của OCEANBANK**Error! Bookmark not defined.**
- 3.1.1. Giới thiệu chung về OCEANBANK .....**Error! Bookmark not defined.**
- 3.1.2. Các mốc lịch sử của OCEANBANK.....**Error! Bookmark not defined.**
- 3.1.3. Thành tựu của OCEANBANK .....**Error! Bookmark not defined.**
- 3.1.4. Hạn chế của OCEANBANK.....**Error! Bookmark not defined.**
- 3.2. Tình hình hoạt động của OCEANBANK trong giai đoạn từ 2011 đến nay:**Error! Bookmark not defined.**
- 3.2.1. Tình hình hoạt động của OCEANBANK trong giai đoạn 2011 đến 2014  
**Error! Bookmark not defined.**
- 3.2.2. Từ sau khi NHNN mua lại OCEANBANK**Error! Bookmark not defined.**
- 3.3. Năng lực cạnh tranh của OCEANBANK trong giai đoạn từ 2011 đến nay**Error! Bookmark not defined.**

3.3.1. Đánh giá năng lực cạnh tranh của OCEANBANK bằng mô hình SWOT

**Error! Bookmark not defined.**

3.3.2. Phân tích năng lực cạnh tranh của OCEANBANK với các đối thủ khác

**Error! Bookmark not defined.**

CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA  
OCEANBANK.....**Error! Bookmark not defined.**

4.1. Đánh giá môi trường kinh doanh ngành ngân hàng hiện nay đến năm 2020**Error! Bookmark not defined.**

4.1.1. Giai đoạn đến năm 2014 .....**Error! Bookmark not defined.**

4.1.2. Dự đoán giai đoạn từ 2015 trở đi:.....**Error! Bookmark not defined.**

4.2. Định hướng phát triển của OCEANBANK: .....**Error! Bookmark not defined.**

4.3. Vận dụng mô hình SWOT để nâng cao năng lực cạnh tranh của  
OCEANBANK .....**Error! Bookmark not defined.**

4.4. Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của OCEANBANK**Error! Bookmark not defined.**

4.4.1. Giải pháp khôi phục và duy trì hoạt động của OCEANBANK ..... **Error!**  
**Bookmark not defined.**

4.4.2. Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh sau khi khôi phục và duy trì được  
hoạt động của OCENBANK. ....**Error! Bookmark not defined.**

KẾT LUẬN .....**Error! Bookmark not defined.**

TÀI LIỆU THAM KHẢO.....11

## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

| STT | Ký hiệu   | Nguyên nghĩa                           |
|-----|-----------|----------------------------------------|
| 1   | CAR       | Tỷ lệ an toàn vốn                      |
| 2   | NHNN      | Ngân hàng Nhà nước                     |
| 3   | NPL       | Tỷ lệ nợ xấu                           |
| 4   | OCEANBANK | Ngân hàng thương mại cổ phần Đại Dương |
| 5   | PTBV      | Phát triển bền vững                    |
| 6   | TCTD      | Tổ chức tín dụng                       |
| 7   | TMCP      | Thương mại cổ phần                     |
| 8   | ROA       | Lợi nhuận trên tổng tài sản            |
| 9   | ROE       | Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu          |
| 10  | WTO       | Tổ chức thương mại thế giới            |



## DANH MỤC BẢNG

| STT | Bảng      | Nội dung                                                                           | Trang |
|-----|-----------|------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 1   | Bảng 3.1  | Một số chỉ tiêu tài chính của OCEANBANK giai đoạn 2011 – 2014                      | 38    |
| 2   | Bảng 3.2  | Tình hình tín dụng tại OCEANBANK giai đoạn 2011 – 2014                             | 41    |
| 3   | Bảng 3.3  | Cơ cấu cổ đông của OCEANBANK năm 2014                                              | 50    |
| 4   | Bảng 3.4  | Đánh giá SWOT về OCEANBANK                                                         | 55    |
| 5   | Bảng 3.5  | Vốn chủ sở hữu một số NHTMCP giai đoạn 2011 – 2014                                 | 60    |
| 6   | Bảng 3.6  | Nguồn vốn huy động và dư nợ cho vay TT1 tại một số ngân hàng giai đoạn 2011 – 2014 | 61    |
| 7   | Bảng 3.7  | Một số chỉ tiêu kinh doanh của OCEANBANK                                           | 62    |
| 8   | Bảng 3.8  | Doanh thu, LNTT, LNST của một số ngân hàng TMCP                                    | 63    |
| 9   | Bảng 3.9  | Cơ cấu tài sản và nguồn vốn của OCEANBANK                                          | 64    |
| 10  | Bảng 3.10 | Tỷ lệ nợ xấu của OCEANBANK giai đoạn 2011 – 2014                                   | 65    |
| 11  | Bảng 3.11 | OCEANBANK trong bảng xếp hạng 32 NHTMCP lớn nhất Việt Nam                          | 67    |
| 12  | Bảng 3.12 | ROA, ROE của OCEANBANK giai đoạn 2011 – 2014                                       | 67    |
| 13  | Bảng 3.13 | Chỉ số CAR của một số Ngân hàng và của ngành Ngân hàng                             | 68    |

## DANH MỤC HÌNH

| STT | Hình     | Nội dung                                                            | Trang |
|-----|----------|---------------------------------------------------------------------|-------|
| 1   | Hình 3.1 | Cơ cấu tiền gửi vào OCEANBANK từ năm 2011 và năm 2014               | 51    |
| 2   | Hình 3.2 | Vốn điều lệ của một số ngân hàng tính đến năm 2014                  | 57    |
| 3   | Hình 3.3 | Cơ cấu cổ đông năm 2014 của BIDV, MaritimeBank, VPBank và OCEANBANK | 58    |
| 4   | Hình 3.4 | Tổng tài sản một số NHTMCP giai đoạn 2011 – 2014                    | 59    |

## **LỜI MỞ ĐẦU**

### **1. Bối cảnh nghiên cứu**

Ngân hàng Thương mại là tổ chức tài chính trung gian có tầm quan trọng bậc nhất trong nền kinh tế thị trường. Trong những năm qua hệ thống Ngân hàng Việt Nam đã đổi mới một cách căn bản về mô hình tổ chức, cơ chế điều hành và nghiệp vụ...để đáp ứng nhu cầu và theo kịp xu hướng phát triển của các Ngân hàng thương mại trên thế giới. Trong hoàn cảnh khó khăn như hiện nay, các Ngân hàng Thương mại trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng muốn tồn tại và phát triển cần phải cải tổ cơ cấu một cách mạnh mẽ để trở thành Ngân hàng đa dạng về hình thức, có khả năng cạnh tranh cao, hoạt động an toàn và hiệu quả, huy động tốt các nguồn vốn trong xã hội.

Sau khi gia nhập WTO vào năm 2007, Việt Nam thực hiện các cam kết đối với ngành ngân hàng – dịch vụ tài chính. Theo đó, từ ngày 01/04/2007, các ngân hàng có 100% vốn nước ngoài được phép thành lập tại Việt Nam. Từ thời điểm 01/01/2011, các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam sẽ được đối xử quốc gia đầy đủ như đối với các NHTM trong nước. Bức tranh hệ thống ngân hàng Việt Nam được phân chia thành 5 khối: NHTM nhà nước, NHTM cổ phần, Ngân hàng liên doanh, Chi nhánh ngân hàng nước ngoài và NH 100% vốn nước ngoài. Sự cạnh tranh trong ngành ngân hàng vốn đã gay gắt sẽ càng trở nên khốc liệt hơn. Năng lực cạnh tranh của NHTM cần phải được nâng cao để phù hợp với xu thế hội nhập ngày càng sâu rộng.

Từ đầu năm 2011, một số vấn đề kinh tế vĩ mô nổi lên (thị trường trong nước thu hẹp, sức mua giảm, lãi suất ngân hàng giảm dần nhưng vẫn còn ở mức cao, thất nghiệp, thị trường bất động sản đóng băng...), những tồn tại, hạn chế nội tại của hệ thống ngân hàng Việt Nam được tích tụ qua nhiều năm chưa được giải quyết triệt để bộc lộ nhiều hạn chế, rủi ro, số lượng NHTM quá nhiều. Một số NHTM cổ phần nông thôn quy mô nhỏ chuyển đổi thành NHTM cổ phần đô thị đã không nâng được năng lực quản trị điều hành, quy mô vốn để đáp ứng yêu cầu cạnh tranh dẫn đến phá rào, không chấp hành các nguyên tắc, kỷ luật thị trường. Cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, đặc biệt trong huy động vốn và hoạt động tín dụng. Những

tháng đầu năm 2011, tình hình đua lãi suất huy động khiến thanh khoản toàn hệ thống có nguy cơ rủi ro lớn. Việc đua tranh tín dụng khiến các tiêu chuẩn quản trị rủi ro ở một số ngân hàng bị hạ thấp. Doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, thị trường trầm lắng kéo dài khiến nợ xấu gia tăng; tình trạng sở hữu chéo giữa các tổ chức tín dụng; vốn và các quỹ của các NHTM thấp; một số ngân hàng gặp khó khăn về thanh khoản...

Trước nhu cầu nâng cao năng lực của ngành, tái cơ cấu hệ thống Ngân hàng trở thành một xu thế khách quan tại Việt Nam. Trong đề án 254 của chính phủ về cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng giai đoạn 2011 – 2015, tái cơ cấu ngành Ngân hàng được tiến hành theo ba hướng: (i) Thứ nhất, ưu tiên và tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng tự chấn chỉnh, khắc phục những tồn tại yếu kém và huy động nguồn lực tài chính của cổ đông và từ bên ngoài; khuyến khích sáp nhập hợp nhất trên cơ sở tự nguyện theo đúng quy định của pháp luật; (ii) Thứ hai, trong trường hợp tổ chức tín dụng tái cơ cấu không thành công thì NHNN sẽ áp dụng các biện pháp mạnh theo quy định của pháp luật là đảm bảo an toàn của hệ thống, loại bỏ ngân hàng yếu kém ra khỏi hệ thống; (iii) Thứ ba, trong quá trình tái cơ cấu, Chính phủ và NHNN khuyến khích sự tham gia của ngân hàng nước ngoài, đặc biệt là tham gia vào các ngân hàng yếu kém để có thể giúp các ngân hàng cơ cấu lại hoạt động. Nghị định 01 của Chính phủ quy định trong trường hợp đặc biệt để cơ cấu lại tổ chức tín dụng yếu kém, gặp khó khăn đảm bảo an toàn hệ thống tổ chức tín dụng, tổng mức sở hữu cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài tại một tổ chức tín dụng cổ phần yếu kém được cơ cấu lại vượt quá giới hạn đối với từng trường hợp cụ thể. Riêng đối với các NHTM, đề án chia các Ngân hàng thành 02 nhóm đối tượng: NHTM Nhà nước và Ngân hàng TMCP, trong đó Ngân hàng TMCP lại được chia thành 03 nhóm: Nhóm Ngân hàng lành mạnh, nhóm Ngân hàng thiếu thanh khoản tạm thời và nhóm Ngân hàng yếu kém.

Tái cấu trúc Ngân hàng để nâng cao năng lực cạnh tranh đang diễn ra mạnh mẽ thông qua hoạt động sáp nhập, mua lại. Điển hình là: Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) ra đời (ngày 01/01/2012, hợp nhất từ 3 ngân hàng: SCB, Ngân hàng Đệ nhất (Ficombank) và Ngân hàng Việt Nam Tín nghĩa); Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

(Habubank) sáp nhập vào Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB) (ngày 28/8/2012); Ngân hàng TMCP Phương Tây (Western Bank) thông qua kế hoạch hợp nhất với PVFC (16/3/2013). Ngoài ra, còn một số Ngân hàng tự tái cơ cấu như NaviBank, TrustBank, TienphongBank và GP.Bank... Nhờ các hoạt động này, tính thanh khoản hệ thống dần được đảm bảo, giúp ổn định ngành, tạo điều kiện để ổn định kinh tế vĩ mô. Năng lực cạnh tranh của Ngân hàng cũng dần được nâng cao.

Mặc dù ngân hàng TMCP Đại Dương (OCEANBANK) dù đã có những lợi thế cạnh tranh so với các Ngân hàng Thương mại khác, tuy nhiên Ngân hàng vẫn còn tồn tại không ít những mặt hạn chế, cũng như đang phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức. Trong bối cảnh hiện nay, OCEANBANK thực sự cần nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

## **2. Lý do chọn đề tài**

Tôi chọn đề tài nghiên cứu: “Năng lực cạnh tranh của Ngân hàng TMCP Đại Dương” vì các lý do dưới đây:

Thứ nhất, năng lực cạnh tranh của NHTM là vấn đề nóng bỏng. Đặc biệt từ năm 2011, khi hội nhập trong ngành tài chính – ngân hàng bước sang giai đoạn phát triển sâu rộng, cạnh tranh là yếu tố sống còn của các NHTM.

Thứ hai, OCEANBANK là điển hình cho trường hợp mô hình Ngân hàng TMCP nông thôn chuyển đổi sang mô hình Ngân hàng TMCP đô thị. Với tiềm lực tài chính còn chưa được vững mạnh, OCEANBANK phải nỗ lực vượt qua được khó khăn để đứng vững được trên thị trường cạnh tranh đầy khốc liệt.

Thứ ba, OCEANBANK là một ngân hàng đang đối mặt với áp lực cạnh tranh lớn và có nhu cầu nâng cao năng lực cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Trước đề án tái cơ cấu, sáp nhập các Ngân hàng nhỏ của Chính phủ, OCEANBANK phải lựa chọn hướng đi đúng đắn, để đảm bảo quyền lợi cho Ngân hàng, các cổ đông, đáp ứng được yêu cầu của Chính phủ và NHNN, để đạt được mục tiêu trước mắt là tồn tại và mục tiêu lâu dài là nâng cao được năng lực cạnh tranh.

### **3. Mục đích nghiên cứu**

Đề tài nhằm mục đích nghiên cứu sau:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng. Hiểu rõ lý thuyết về cạnh tranh và năng lực cạnh tranh, các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh và các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của một NHTM.
- Áp dụng mô hình phân tích SWOT để đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức của OCEANBANK, từ đó đưa ra giải pháp phát huy điểm mạnh, khắc phục điểm yếu, nắm bắt cơ hội, vượt qua thách thức nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của OCEANBANK.
- Phân tích năng lực cạnh tranh của OCEANBANK dựa trên các khía cạnh đánh giá năng lực cạnh tranh trong mối tương quan với một số ngân hàng khác để làm rõ năng lực cạnh tranh hiện tại của OCEANBANK.
- Xây dựng các giải pháp và khuyến nghị để nâng cao năng lực cạnh tranh của OCEANBANK.

### **4. Câu hỏi nghiên cứu**

Từ mục đích nghiên cứu trên, luận văn tập trung trả lời các câu hỏi sau:

- Năng lực cạnh tranh của NHTM là gì? Cạnh tranh trong ngành ngân hàng mang những đặc điểm nào? Những nhân tố nào ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của NHTM? Năng lực cạnh tranh của NHTM được đánh giá trên các tiêu thức nào?
- Thực trạng năng lực cạnh tranh của OCEANBANK trong giai đoạn từ năm 2011 đến nay ra sao?
- Cần có giải pháp gì nâng cao năng lực cạnh tranh của OCEANBANK trong giai đoạn sắp tới?

### **5. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu**

Nghiên cứu này tập trung làm rõ các nội dung chính của năng lực cạnh tranh của NHTM bao gồm khái niệm, đặc điểm, nhân tố ảnh hưởng, tiêu thức đánh giá,

đưa ra biểu hiện của hành vi cạnh tranh không lành mạnh đồng thời phân tích năng lực cạnh tranh của OCEANBANK.

Khách thể nghiên cứu: OCEANBANK

Phạm vi và giới hạn nghiên cứu: Do thời gian và nguồn lực có giới hạn nên tôi tập trung vào năng lực cạnh tranh của OCEANBANK dựa trên phân tích SWOT và các tiêu thức đánh giá năng lực cạnh tranh. Thông tin được thu thập chủ yếu từ báo cáo tài chính của OCEANBANK, kết quả khảo sát tại OCEANBANK, chuyên trang về tài chính và các tài liệu, nghiên cứu có liên quan đến năng lực cạnh tranh của NHTM. Giai đoạn nghiên cứu kéo dài từ năm 2011 đến nay.

## **6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của luận văn**

### **- Về mặt lý luận**

Năng lực cạnh tranh của NHTM là đề tài quan trọng, được nhấn mạnh khi nhắc đến hệ thống ngân hàng của một quốc gia. Nghiên cứu này sẽ góp phần củng cố nền móng lý luận về năng lực cạnh tranh của một NHTM thông qua phân tích đặc điểm và các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của NHTM đồng thời chỉ rõ các tiêu thức đánh giá năng lực cạnh tranh. Thêm vào đó, nghiên cứu áp dụng mô hình SWOT, đánh giá các tiêu thức trong phân tích năng lực cạnh tranh, đưa ra giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh áp dụng với một ngân hàng cụ thể OCEANBANK, đóng góp một công trình nghiên cứu, là tài liệu hữu ích cho các đối tượng khác có quan tâm đến đề tài này.

### **- Về mặt thực tiễn:**

Bài nghiên cứu phân tích và đánh giá năng lực cạnh tranh của OCEANBANK. Từ đó đáp ứng nhu cầu tìm ra biện pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng này thông qua các gói giải pháp hữu hiệu. Những giải pháp này có thể được vận dụng cho các trường hợp NHTM cổ phần đô thị khác có xuất thân từ NHTM cổ phần nông thôn tương tự OCEANBANK, những Ngân hàng yếu kém đã được NHNN mua lại.

## **7. Hướng phát triển của luận văn**

Nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của NHTM là đề tài đang nhận được sự quan tâm của chính phủ cũng như các Ngân hàng. Để tồn tại trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, các Ngân hàng cần tìm ra biện pháp để nâng cao năng lực nội tại của mình đồng thời nắm bắt kịp thời các cơ hội mới. Trong bài nghiên cứu này, tôi đã phân tích năng lực cạnh tranh của OCEANBANK và đưa ra giải pháp để OCEANBANK có thể nâng cao năng lực cạnh tranh của mình. Tuy nhiên, do giới hạn về nguồn lực và thời gian, thông tin tôi thu thập được chủ yếu là từ báo cáo tài chính của OCEANBANK và cuộc khảo sát với các lãnh đạo và nhân viên của ngân hàng. Vì thế chắc chắn sẽ gặp phải hạn chế tiềm tàng của phân tích báo cáo tài chính và rủi ro nhất định trong khảo sát.

Hơn nữa, hoạt động trong Ngân hàng hết sức nhạy cảm, các giải pháp tôi đưa ra trong bài nghiên cứu có thể không phù hợp trong trường hợp biến cố bất ngờ và nghiêm trọng không lường trước được xảy ra đối với ngân hàng OCEANBANK trong tương lai. Trong các bài nghiên cứu tiếp theo về đề tài năng lực cạnh tranh của NHTM, tôi sẽ tiếp tục hoàn thiện, bổ sung, phân tích sâu sắc hơn; đánh giá, nhìn nhận trên những dữ liệu thu thập đa dạng hơn.

## **8. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần lời mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được kết cấu thành 4 chương:

Chương 1: Tổng quan nghiên cứu và cơ sở lý luận năng lực cạnh tranh của NHTM

Chương 2: Phương pháp nghiên cứu.

Chương 3: Thực trạng về năng lực cạnh tranh của OCEANBANK trong giai đoạn từ năm 2011 đến nay.

Chương 4: Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của OCEANBANK trong giai đoạn sắp tới.



## **CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ LUẬN NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NHTM**

### **1.1. Tổng quan nghiên cứu**

Bài viết của GS.TS Chu Văn Cấp, năm 2003 (Nhà xuất bản Chính trị Quốc Gia Hà Nội) “Nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế nước ta” đã phân tích thực trạng của nền kinh tế nước ta trong thời gian qua và đề ra giải pháp nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế.

Bài viết của TS Nguyễn Đắc Hưng, năm 2005 “Cơ sở lý luận và thực tiễn của một số giải pháp nâng cao hiệu quả cạnh tranh và hợp tác trong hoạt động của Ngân hàng ở Việt Nam” đã nghiên cứu thực trạng cạnh tranh và hợp tác trong hoạt động của Ngân hàng. Nội dung các giải pháp đưa ra chủ yếu về cơ chế chính sách, môi trường pháp lý, về sự quản lý của nhà nước, về điều hành chính sách tiền tệ của Nhà nước.

Luận văn thạc sỹ của Phạm Tấn Mến, năm 2008 “Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam trong xu thế hội nhập” đã nghiên cứu về các khái niệm cạnh tranh và năng lực cạnh tranh trong NHTM, nên lên thực trạng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam trong giai đoạn hội nhập, từ đó nêu ra giải pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh cho Ngân hàng Nông Nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.

Luận văn thạc sỹ của Trương Hoàng Phương “Nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng phát triển nhà đồng bằng Sông Cửu Long thành phố Cần Thơ (MHB Cần Thơ) trong thời kỳ hội nhập và phát triển” đã nêu được thực trạng năng lực cạnh tranh của MHB và các NHTM trên địa bàn Cần Thơ thời gian qua. Từ đó, tác giả nêu giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của MHB Cần Thơ trong giai đoạn hội nhập và phát triển.

Luận văn tốt nghiệp của Phạm Thị Thùy Dương, năm 2009 “Phân tích năng lực cạnh tranh của Ngân hàng TM – CP Ngoại thương Việt Nam – Vietcombank” đã đánh giá năng lực cạnh tranh của Vietcombank thông qua phân tích các nhân tố

ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của Ngân hàng. Qua đó, tác giả đã đưa ra nhận xét và đề xuất một số giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của Vietcombank.

Luận văn “Năng lực cạnh tranh của Ngân hàng TMCP Đại Dương” là nghiên cứu mới không trùng lặp với các nghiên cứu trước đây, tập trung nghiên cứu nâng cao năng lực cạnh tranh của Ngân hàng TMCP Đại Dương. Trong bài viết, tôi đã phân tích các mặt hạn chế của OCEANBANK trong giai đoạn hiện nay, để từ đó tìm ra được giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của OCEANBANK trong bối cảnh NHNN đang thực hiện sát sao việc sáp nhập và mua bán các Ngân hàng nhỏ và yếu.

## **1.2. Khái quát về cạnh tranh, năng lực cạnh tranh, lợi thế cạnh tranh**

### **1.2.1. Khái niệm về cạnh tranh**

Cạnh tranh nói chung và cạnh tranh trong nền kinh tế nói riêng có rất nhiều cách hiểu khác nhau. Trong Kinh tế học - xuất bản lần 12, tác giả P.Samuelson và W.D Nordhuas cho rằng : “Cạnh tranh là sự kình địch giữa các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau để giành khách hàng, thị trường”. Theo Từ điển bách khoa VN (tập I) định nghĩa : “Cạnh tranh trong kinh doanh là một hoạt động ganh đua giữa những người sản xuất hàng hoá, giữa các thương nhân, các 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”. Trong cuốn sách “Thị trường, chiến lược, cơ cấu” NXB TP Hồ chí Minh năm 2003, Giáo sư Tôn Thất Nguyễn Thiêm cho rằng: “Cạnh tranh trên thương trường phải là cạnh tranh lành mạnh, cạnh tranh không phải để diệt trừ đối thủ của mình mà là để đem lại cho khách hàng những giá trị gia tăng cao hơn hoặc/và mới lạ hơn để khách hàng lựa chọn mình chứ không phải đối thủ của mình”.

Như vậy, từ những quan điểm của các lý thuyết cạnh tranh trên cho thấy, cạnh tranh không phải là sự triệt tiêu lẫn nhau của các chủ thể tham gia, mà cạnh tranh là động lực cho sự phát triển của doanh nghiệp, cạnh tranh là chìa khoá của sự phát triển chung của xã hội. Thông qua cạnh tranh, các chủ thể tham gia xác định cho mình những điểm mạnh, điểm yếu cùng với những cơ hội và thách thức trước mắt

và trong tương lai, để từ đó có những hướng đi có lợi nhất cho mình khi tham gia vào quá trình cạnh tranh.

### **1.2.2. *Khái niệm về năng lực cạnh tranh***

Theo WEF (1997) báo cáo về khả năng cạnh tranh toàn cầu thì năng lực cạnh tranh được hiểu là khả năng, năng lực mà doanh nghiệp có thể duy trì vị trí của nó một cách lâu dài và có ý chí trên thị trường cạnh tranh, bảo đảm thực hiện một tỷ lệ lợi nhuận ít nhất bằng tỷ lệ đòi hỏi tài trợ những mục tiêu doanh nghiệp, đồng thời đạt được những mục tiêu doanh nghiệp đã đề ra. Năng lực cạnh tranh có thể chia làm 3 cấp:

- Năng lực cạnh tranh quốc gia: là năng lực của một nền kinh tế đạt được tăng trưởng bền vững, thu hút đầu tư, đảm bảo ổn định kinh tế, xã hội, nâng cao đời sống nhân dân.
- Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp: là khả năng duy trì và mở rộng thị phần, thu lợi nhuận của doanh nghiệp trong môi trường cạnh tranh trong và ngoài nước. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp thể hiện qua hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, lợi nhuận và thị phần mà nó có được.
- Năng lực cạnh tranh của sản phẩm và dịch vụ: được đo bằng thị phần của sản phẩm dịch vụ thể hiện trên thị trường. Khả năng cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ phụ thuộc vào lợi thế cạnh tranh của nó. Muốn có được khả năng cạnh tranh tốt, có được lợi thế cạnh tranh chúng ta cần dựa vào chất lượng, tính độc đáo của sản phẩm, dịch vụ, yếu tố công nghệ chứa trong sản phẩm.

### ***Khái niệm về năng lực cạnh tranh trong NHTM:***

Cũng giống như mọi doanh nghiệp, NHTM cũng là một doanh nghiệp và là một doanh nghiệp đặc biệt, vì vậy NHTM cũng tồn tại vì mục đích cuối cùng là lợi nhuận. Vì thế, các NHTM cũng tìm đủ mọi biện pháp để cung cấp sản phẩm, dịch vụ với chất lượng cao, với mức giá và chi phí cạnh tranh nhất, bên cạnh sự đảm bảo về tính chính xác và độ tin cậy và sự tiện lợi nhất để thu hút khách hàng, mở rộng thị phần nhằm thu hút khách hàng. Do vậy, cạnh tranh trong NHTM cũng là sự tranh đua, giành giật khách hàng dựa trên tất cả các khả năng mà ngân hàng có thể

đáp ứng được nhu cầu của khách hàng về việc cung cấp các sản phẩm có chất lượng cao, có sự đặc trưng riêng của mình so với các NHTM khác trên thị trường, tạo ra lợi thế cạnh tranh, làm tăng lợi nhuận cho Ngân hàng, tạo được uy tín thương hiệu và vị thế trên thương trường.

### **1.2.3. *Khái niệm về lợi thế cạnh tranh***

Một doanh nghiệp được xem là có lợi thế cạnh tranh khi tỷ lệ lợi nhuận của nó cao hơn tỷ lệ bình quân trong ngành. Một doanh nghiệp có lợi thế cạnh tranh bền vững khi nó có thể duy trì tỷ lệ lợi nhuận cao trong một thời gian dài. Theo Jack Welch, nếu không có lợi thế thì đừng cạnh tranh. Lợi thế là nền tảng cho sự cạnh tranh. Chính vì vậy, lợi thế cạnh tranh là những gì làm cho doanh nghiệp nổi bật, những gì mà các đối thủ cạnh tranh khác không có, doanh nghiệp đó sẽ hoạt động tốt hơn các doanh nghiệp khác, lợi thế cạnh tranh là yếu tố cần thiết cho sự thành công và tồn tại lâu dài hay khác biệt so với đối thủ cạnh tranh.

Có bốn yếu tố tạo nên lợi thế cạnh tranh là: hiệu quả, chất lượng, sự cải tiến và sự đáp ứng khách hàng. Chúng là những khối chung của lợi thế cạnh tranh mà một doanh nghiệp có thể làm theo.

Theo Porter, lợi thế cạnh tranh (theo đó là lợi nhuận cao hơn) đến với các Doanh nghiệp nào có thể tạo ra giá trị vượt trội. Cách thức để tạo ra giá trị vượt trội và hướng tới việc giảm giảm thấp chi phí kinh doanh và/hoặc tạo ra sự khác biệt vì thế khách hàng đánh giá nó cao hơn và sẵn lòng trả một mức giá tăng thêm.

Hai yếu tố cơ bản hình thành tỷ lệ lợi nhuận của một doanh nghiệp và do đó biểu thị nó có lợi thế cạnh tranh hay không, đó là: lượng giá trị mà các khách hàng cảm nhận về hàng hóa hay dịch vụ của doanh nghiệp và chi phí sản xuất của nó.

Giá trị cảm nhận của khách hàng là sự lưu giữ trong tâm trí của họ về những gì mà họ cảm thấy thỏa mãn từ sản phẩm hay dịch vụ của doanh nghiệp. Nói chung, giá trị mà khách hàng cảm nhận và đánh giá về sản phẩm của doanh nghiệp thường cao hơn giá mà doanh nghiệp có thể đòi hỏi về các sản phẩm, dịch vụ của mình. Theo các nhà kinh tế, phần cao hơn đó chính là thặng dư người tiêu dùng mà

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chu Văn Cấp, 2003. *Nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế nước ta*. Hà Nội: NXB Chính trị Quốc gia Hà Nội.
2. Trần Huy Hoàng, 2010. *Quản trị ngân hàng thương mại*. Hà Nội: NXB lao động xã hội.
3. Thanh Huyền, 2014. *Nợ xấu tăng phản ánh khó khăn của nền kinh tế*. Ngân hàng nhà nước Việt Nam.
4. Nguyễn Đắc Hưng, 2005. *Cơ sở lý luận và thực tiễn của một số giải pháp nâng cao hiệu quả cạnh tranh và hợp tác trong hoạt động của Ngân hàng ở Việt Nam*.
5. Micheal E.Porter, 1996. *Chiến lược cạnh tranh*. Hà Nội: NXB khoa học và kỹ thuật.
6. Đức Nghiêm, 2011. *Giao chỉ tiêu tín dụng: “Gánh theo năng lực”*. Ngân hàng nhà nước Việt Nam.
7. Phạm Tấn Mến, 2008. *Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam trong xu thế hội nhập*. Luận văn thạc sĩ. Đại học kinh tế.
8. Ngân hàng BIDV, 2011-2014. *Báo cáo thường niên của ngân hàng*. Hà Nội.
9. Ngân hàng thương mại cổ phần Đại Dương, 2011-2014. *Báo cáo thường niên của ngân hàng*. Hà Nội.
10. Ngân hàng Viet A Bank, 2011-2014. *Báo cáo thường niên của ngân hàng*. Hà Nội.
11. ngân hàng VP.Bank, 2011- 2014. *Báo cáo thường niên của ngân hàng*. Hà Nội.
12. Quốc hội, 2012. *Luật các Tổ chức tín dụng số 47/2010/QH/2012*. Hà Nội: Nxb chính trị.
13. Peter S.Rose, 2001. *Quản trị Ngân hàng thương mại*. Hà Nội: NXB Tài chính.
14. P.Samuelson và W.D Nordhuas, 2007. *Kinh tế học*. Hà Nội: NXB Tài chính
15. Tôn Thất Nguyễn Thiêm, 2003. *“Thị trường, chiến lược, cơ cấu”*. Hồ Chí Minh : NXB TP Hồ chí Minh.
16. Thủ tướng chính phủ, 2011. *Quyết định 254/QĐ – TTg phê duyệt đề án “ Cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng giai đoạn 2011 – 2015”*. Hà Nội.
17. Đào Minh Tú, 2012. *Tái cấu trúc khu vực ngân hàng – xu thế khách quan trong tiến trình đổi mới*. Luận văn thạc sĩ. Đại học kinh tế Quốc dân.

18. Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương, 2013. *Đánh giá tổng thể tình hình*