

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ & QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGUYỄN QUANG HUY

**TĂNG CƯỜNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TỈNH PHÚ THỌ**

LUẬN VĂN THẠC SĨ THEO ĐỊNH HƯỚNG ỨNG DỤNG
NGÀNH: QUẢN LÝ KINH TẾ

THÁI NGUYÊN - 2019

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ & QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGUYỄN QUANG HUY

**TĂNG CƯỜNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TỈNH PHÚ THỌ**

Ngành: Quản lý kinh tế
Mã số: 8.34.04.10

LUẬN VĂN THẠC SĨ THEO ĐỊNH HƯỚNG ỨNG DỤNG

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. Nguyễn Ngọc Sơn

THÁI NGUYÊN - 2019

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của bản thân và không sao chép các công trình nghiên cứu của người khác để làm sản phẩm của riêng mình. Các số liệu có nguồn gốc rõ ràng, tuân thủ đúng nguyên tắc và kết quả trình bày trong luận văn được thu thập trong quá trình nghiên cứu là trung thực chưa từng được ai công bố trước đây. Tác giả hoàn toàn chịu trách nhiệm về tính xác thực và nguyên bản của luận văn.

Thái Nguyên, ngày 25 tháng 6 năm 2019

Học viên

Nguyễn Quang Huy

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành luận văn này, trước tiên tôi xin chân thành cảm ơn Ban Giám hiệu Trường Đại học Kinh tế và Quản trị Kinh doanh Thái Nguyên, các thầy cô giáo đã trực tiếp truyền thụ, trang bị cho tôi những kiến thức cơ bản và những định hướng đúng đắn trong học tập và tu dưỡng đạo đức, tạo tiền đề tốt để tôi học tập và nghiên cứu.

Đặc biệt, tôi xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới PGS.TS. Nguyễn Ngọc Sơn đã dành nhiều thời gian và tâm huyết, tận tình hướng dẫn chỉ bảo cho tôi trong suốt quá trình nghiên cứu và thực hiện đề tài.

Tôi xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo và cán bộ nhân viên Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ đã cung cấp những thông tin cần thiết và giúp đỡ tôi trong quá trình nghiên cứu và thực hiện đề tài.

Cuối cùng, tôi xin chân thành cảm ơn gia đình, người thân và bạn bè đã quan tâm giúp đỡ, động viên và tạo điều kiện cho tôi trong học tập, tiến hành nghiên cứu và hoàn thành đề tài này.

Xin chân thành cảm ơn!

Thái Nguyên, ngày 25 tháng 6 năm 2019

Học viên

Nguyễn Quang Huy

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH MỤC CÁC CỤM TỪ VIẾT TẮT	vi
DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ	vii
PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	3
4. Đóng góp của luận văn.....	3
5. Kết cấu của đề tài	4
Chương 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	5
1.1. Cơ sở lý luận về cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại.....	5
1.1.1. Lý luận chung về ngân hàng thương mại.....	5
1.1.2. Cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại	13
1.2. Cơ sở thực tiễn về cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại.....	26
1.2.1. Kinh nghiệm cho vay khách hàng cá nhân của một số ngân hàng thương mại trong nước.....	26
1.2.2. Bài học kinh nghiệm đối với Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ ...	30
Chương 2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	31
2.1. Câu hỏi nghiên cứu	31
2.2. Phương pháp nghiên cứu	31
2.2.1. Phương pháp thu thập số liệu.....	31

2.2.2. Phương pháp tổng hợp, xử lý số liệu	33
2.2.3. Phương pháp phân tích số liệu	34
2.3. Hệ thống các chỉ tiêu nghiên cứu	35
Chương 3. THỰC TRẠNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH TỈNH PHÚ THỌ.....	36
3.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh tỉnh Phú Thọ	36
3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	36
3.1.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức quản lý	37
3.1.3. Tình hình nhân sự tại Chi nhánh	42
3.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh	44
3.2. Thực trạng cho vay khách hàng cá nhân tại Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ	45
3.2.1. Công tác chỉ đạo điều hành	46
3.2.2. Kết quả cho vay khách hàng cá nhân tại Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ giai đoạn 2016-2018	51
3.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng cá nhân	66
3.3.1. Các yếu tố khách quan	66
3.3.2. Các yếu tố chủ quan	67
3.4. Đánh giá chung về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ	68
3.4.1. Những kết quả đạt được	68
3.4.2. Hạn chế và nguyên nhân của hạn chế	70
Chương 4. GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIEỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH TỈNH PHÚ THỌ.....	73

4.1.	Định hướng, mục tiêu tăng cường cho vay khách hàng cá nhân của Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ đến năm 2020	74
4.1.1.	Định hướng tăng cường cho vay khách hàng cá nhân của Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ đến năm 2020	74
4.1.2.	Mục tiêu tăng cường cho vay khách hàng cá nhân của Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ đến năm 2020	74
4.2.	Một số giải pháp tăng cường cho vay khách hàng cá nhân tại Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ	75
4.2.1.	Giải pháp về chỉ đạo điều hành.....	75
4.2.2.	Giải pháp về tăng trưởng tín dụng	77
4.2.3.	Giải pháp về công tác quản lý, xử lý nợ	78
4.2.4.	Giải pháp về công tác kiểm tra	79
4.2.5.	Giải pháp về công tác cán bộ	80
4.3.	Kiến nghị.....	81
4.3.1.	Kiến nghị với Agribank	81
4.3.2.	Kiến nghị với UBND tỉnh và các sở, ngành có liên quan.....	81
	KẾT LUẬN	82
	TÀI LIỆU THAM KHẢO	84
	PHỤ LỤC	86

DANH MỤC CÁC CỤM TỪ VIẾT TẮT

STT	DẠNG VIẾT TẮT	DẠNG ĐẦY ĐỦ
1	ĐVT	Đơn vị tính
2	HĐTV	Hội đồng thành viên
3	HSX	Hộ sản xuất
4	KH	Khách hàng
5	QĐ	Quyết định
6	TD	Tín dụng
7	UBND	Ủy ban nhân dân
8	XLRR	Xử lý rủi ro

DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

Bảng:

Bảng 2.1:	Thang đo Likert	32
Bảng 3.1:	Tình hình lao động tại Agribank chi nhánh tỉnh Phú Thọ giai đoạn 2016-2018	42
Bảng 3.2:	Một số chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ	44
Bảng 3.3:	Quy mô dư nợ cho vay khách hàng cá nhân của Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ giai đoạn 2016-2018	51
Bảng 3.4:	Tỷ trọng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân của Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ giai đoạn 2016-2018.....	53
Bảng 3.5:	Dư nợ bình quân/khách hàng cá nhân của Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ giai đoạn 2016-2018	54
Bảng 3.6:	Cơ cấu dư nợ cho vay khách hàng cá nhân của Chi nhánh theo thời hạn vay.....	56
Bảng 3.7:	Cơ cấu dư nợ cho vay khách hàng cá nhân của Chi nhánh theo nội dung vay.....	58
Bảng 3.8:	Tỷ lệ nợ xấu cho vay khách hàng cá nhân tại Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ giai đoạn 2016-2018	60
Bảng 3.9:	Kết quả đánh giá của khách hàng cá nhân về hoạt động cho vay của Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ	64

Biểu đồ:

Biểu đồ 3.1:	Tỷ trọng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân của Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ giai đoạn 2016-2018.....	53
Biểu đồ 3.2:	Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân của Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ giai đoạn 2016-2018 ...	55
Biểu đồ 3.3:	Cơ cấu dư nợ cho vay khách hàng cá nhân của Chi nhánh theo nội dung vay giai đoạn 2016-2018	59
Biểu đồ 3.4:	Tỷ lệ nợ xấu cho vay khách hàng cá nhân tại Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ giai đoạn 2016-2018	61

Sơ đồ:

Sơ đồ 3.1:	Cơ cấu bộ máy tổ chức quản lý của Agribank Chi nhánh tỉnh Phú Thọ.....	37
------------	------------------------------------------------------------------------	----

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hiện nay, hệ thống ngân hàng thương mại nước ta đã đạt được những bước phát triển mạnh mẽ và trở thành một mắt xích quan trọng cấu thành sự vận động liên tục của nền kinh tế. Cùng với các thành phần khác trong thị trường tài chính, hệ thống ngân hàng thương mại đóng một vai trò quan trọng trong việc tham gia bình ổn thị trường tiền tệ, kiềm chế lạm phát, phát triển thị trường ngoại hối. Đối với ngân hàng thương mại, hoạt động huy động và cho vay vốn có vai trò hết sức quan trọng vì nó quyết định đến kết quả hoạt động kinh doanh cũng như sự tồn tại, phát triển của ngân hàng. Nghiệp vụ cho vay là nghiệp vụ sinh lợi chủ yếu của ngân hàng thương mại và các ngân hàng thương mại làm tốt nghiệp vụ cho vay cũng chính là thực hiện một trong những chức năng rất quan trọng của ngân hàng thương mại, đó là chức năng tín dụng ngân hàng.

Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh tỉnh Phú Thọ (Agribank Phú Thọ) là ngân hàng thương mại lớn nhất trên địa bàn, có mạng lưới rộng khắp đến các huyện, thị, với 15 chi nhánh, 35 phòng giao dịch trực thuộc và trên 600 cán bộ nhân viên, có điều kiện và lợi thế lớn trong việc cạnh tranh, chiếm lĩnh, khai thác thị trường tín dụng ở khu vực nông nghiệp, nông thôn. Lịch sử tồn tại và hoạt động nhiều năm qua đã chứng minh và khẳng định: thị trường truyền thống của Agribank Phú Thọ là nông nghiệp, nông thôn với đối tượng khách hàng chủ yếu là cá nhân. Đây cũng là đối tượng khách hàng chính đem lại thu nhập, chất lượng tín dụng tốt, ổn định, giúp Agribank Phú Thọ phát triển bền vững trong hiện tại và nhiều năm tiếp theo.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đã đạt được, hoạt động cấp tín dụng trong khu vực nông nghiệp, nông thôn với đối tượng khách hàng chính là cá nhân trên địa bàn tỉnh Phú Thọ những năm qua cũng còn những tồn tại, hạn chế