

**ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

---

**ĐỖ HƯƠNG QUỲNH**

**PHÁT TRIỂN CÁC SẢN PHẨM TÍN DỤNG TẠI  
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ  
VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM  
CHI NHÁNH VĨNH PHÚC**

**Chuyên ngành: Quản lý kinh tế  
Mã số: 60.34.04.10**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**Người hướng dẫn khoa học: GS.TSKH Lê Du Phong**

**THÁI NGUYÊN - 2014**

## LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, kết quả đã nêu trong luận văn có nguồn gốc rõ ràng, trung thực, xuất phát từ tình hình thực tế của Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam -chi nhánh Vĩnh Phúc.

*Thái Nguyên, tháng 3 năm 2014*

**Tác giả luận văn**

**Đỗ Hương Quỳnh**

## LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành luận văn này, tôi xin chân thành cảm ơn Ban giám hiệu, Khoa sau đại học, cùng các thầy, cô giáo trong trường Đại học kinh tế và Quản trị Kinh doanh Thái Nguyên đã tận tình giúp đỡ, tạo mọi điều kiện cho tôi trong quá trình học tập và thực hiện đề tài.

Tôi xin được bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới GS.TSKH Lê Du Phong - Giáo viên trực tiếp hướng dẫn đã tận tình và đóng góp nhiều ý kiến quý báu, giúp đỡ tác giả hoàn thành luận văn này.

Tôi xin gửi lời cảm ơn đến Ban Giám đốc, đồng nghiệp tại BIDV đã tạo điều kiện cung cấp số liệu, đóng góp ý kiến và động viên tác giả trong suốt thời gian học tập và hoàn thành luận văn tốt nghiệp.

*Xin trân trọng cảm ơn!*

*Thái Nguyên, tháng 3 năm 2014*

**Tác giả luận văn**

**Đỗ Hương Quỳnh**

## MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN.....	i
LỜI CẢM ƠN.....	ii
MỤC LỤC.....	iii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....	vi
DANH MỤC CÁC BẢNG.....	vii
DANH MỤC SƠ ĐỒ.....	viii
<b>MỞ ĐẦU</b> .....	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Mục đích nghiên cứu.....	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	3
4. Phương pháp nghiên cứu.....	4
5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài nghiên cứu.....	5
6. Bố cục luận văn.....	5
<b>Chương 1: TỔNG QUAN SẢN PHẨM TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ PHÁT TRIỂN CÁC SẢN PHẨM CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....</b>	<b>6</b>
1.1. Tín dụng của Ngân hàng thương mại.....	6
1.1.1. Khái niệm.....	6
1.1.2. Đặc điểm.....	6
1.2. Sản phẩm tín dụng của Ngân hàng thương mại.....	7
1.2.1. Khái niệm.....	7
1.2.2. Đặc điểm của sản phẩm tín dụng.....	8
1.2.3. Mối quan hệ giữa sản phẩm tín dụng và các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng.....	10
1.2.4. Các sản phẩm tín dụng của NHTM.....	10
1.3. Phát triển các sản phẩm tín dụng của Ngân hàng thương mại.....	14

1.3.1. Khái niệm .....	14
1.3.2. Nội dung phát triển các sản phẩm tín dụng của NHTM.....	14
1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá việc phát triển các sản phẩm tín dụng .....	15
1.3.4. Sự cần thiết phải phát triển hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại .....	18
1.3.5. Các nhân tố ảnh hưởng.....	20
<b>Chương 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....</b>	<b>28</b>
2.1. Câu hỏi đặt ra cần nghiên cứu.....	28
2.2. Phương pháp nghiên cứu.....	28
2.2.1. Phương pháp thu thập thông tin .....	28
2.2.2. Phương pháp xử lý thông tin.....	28
2.2.3. Phương pháp phân tích thông tin .....	29
2.3. Hệ thống các chỉ tiêu nghiên cứu.....	30
2.4. Mô hình phân tích .....	31
<b>Chương 3: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CÁC SẢN PHẨM TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH VĨNH PHÚC .....</b>	<b>32</b>
3.1. Giới thiệu chung về Chi nhánh ngân hàng BIDV Vĩnh Phúc.....	32
3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của chi nhánh .....	32
3.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Chi nhánh ngân hàng BIDV Vĩnh Phúc .....	36
3.2. Hoạt động kinh doanh của BIDV Vĩnh Phúc trong thời gian qua.....	39
3.2.1. Hoạt động tín dụng.....	40
3.2.2. Hoạt động huy động vốn.....	48
3.2.3. Hoạt động dịch vụ .....	50
3.3. Thực trạng phát triển các sản phẩm tín dụng tại BIDV Vĩnh Phúc .....	51
3.3.1. Các sản phẩm tín dụng tại BIDV Vĩnh Phúc giành cho khách hàng doanh nghiệp .....	51

3.3.2. Các sản phẩm tín dụng bán lẻ tại BIDV Vĩnh Phúc .....	64
3.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác phát triển sản phẩm tín dụng .....	68
3.4.1. Các nhân tố khách quan .....	68
3.4.2. Các nhân tố chủ quan .....	71
<b>Chương 4: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CÁC SẢN PHẨM TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH VĨNH PHÚC .....</b>	<b>78</b>
4.1. Mục tiêu, định hướng của hoạt động phát triển các sản phẩm tín dụng BIDV Vĩnh Phúc giai đoạn 2014 - 2016.....	78
4.1.1. Bối cảnh nền kinh tế.....	78
4.1.2. Định hướng và chiến lược.....	79
4.2. Giải pháp phát triển các sản phẩm tín dụng giai đoạn 2014 - 2016.....	81
4.2.1. Nhóm giải pháp từ những nhân tố chủ quan.....	81
4.3. Kiến nghị.....	93
4.3.1. Đối với Chính phủ.....	93
4.3.2. Đối với Ngân hàng nhà nước .....	94
4.3.3. Đối với BIDV .....	94
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>97</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>99</b>
<b>PHỤ LỤC .....</b>	<b>100</b>

**DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT**

NHTM	Ngân hàng thương mại
BIDV	Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam
HSBC	Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam)
VCB	Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam
ACB	Ngân hàng Á Châu
Vietinbank	Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam
Techcombank	Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ thương Việt Nam
TDNH	Tín dụng ngân hàng
TD	Tín dụng
HĐTD	Hoạt động tín dụng
KD	Kinh doanh
KH	Khách hàng
DV	Dịch vụ
SXKD	Sản xuất kinh doanh
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước

## DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 3.1:	Một số chỉ tiêu kinh tế qua các năm.....	33
Bảng 3.2:	Một số chỉ tiêu hoạt động của BIDV Vĩnh Phúc các năm 2011 – 2013.....	40
Bảng 3.3:	Thị phần tín dụng của BIDV Vĩnh Phúc (2011 - 2012).....	42
Bảng 3.4:	Cơ cấu dư nợ tín dụng theo kỳ hạn của BIDV Vĩnh Phúc .....	44
Bảng 3.5:	Cơ cấu dư nợ tín dụng theo loại hình của BIDV Vĩnh Phúc .....	45
Bảng 3.6:	Cơ cấu dư nợ tín dụng theo tài sản bảo đảm của BIDV Vĩnh Phúc .....	46
Bảng 3.7:	Cơ cấu dư nợ tín dụng theo ngành nghề của BIDV Vĩnh Phúc .	46
Bảng 3.8:	Nợ quá hạn, nợ xấu của BIDV Vĩnh Phúc.....	48
Bảng 3.9:	Cơ cấu nguồn vốn huy động của BIDV Vĩnh Phúc giai đoạn 2010 - 2013.....	48
Bảng 3.10:	Thu dịch vụ ròng của BIDV Vĩnh Phúc giai đoạn 2010 - 2013 .....	49
Bảng 3.11:	Chỉ tiêu lợi nhuận giai đoạn 2010 - 2013 .....	50
Bảng 3.12:	Các chỉ tiêu hoạt động của chi nhánh các năm 2011 - 2013.....	60
Bảng 3.13:	Kết quả hoạt động tín dụng bán lẻ năm 2011, 2012 và 2013.....	64
Bảng 3.14:	Cơ cấu dư nợ tín dụng bán lẻ theo sản phẩm của BIDV Vĩnh Phúc giai đoạn 2011 - 2013.....	66
Bảng 3.15:	Kết quả khảo sát trình độ lãnh đạo của doanh nghiệp với quy mô, chất lượng tín dụng tại BIDV Vĩnh Phúc năm 2013 .....	68
Bảng 3.16:	Bảng trình độ học vấn của cán bộ tín dụng.....	74
Bảng 3.17:	Tỉ lệ cho vay trên tổng vốn đầu tư theo định hạng khách hàng tại BIDV Vĩnh Phúc.....	81



## **DANH MỤC SƠ ĐỒ**

Sơ đồ 3.1: Bộ máy quản lý .....	38
---------------------------------	----

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Quá trình toàn cầu hóa làm tăng thêm mức độ phụ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế trên thế giới. Trong lĩnh vực tài chính, Ngân hàng cũng không ngoại lệ. Khủng hoảng tín dụng đã có những ảnh hưởng không nhỏ đến nền kinh tế. Thời gian qua, cuộc khủng hoảng tín dụng tại Mỹ là khởi nguồn cho cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Các quốc gia phải thực hiện cải cách, xây dựng hệ thống quản lý tài chính và cơ chế phòng ngừa rủi ro tài chính quốc tế, công khai, minh bạch trong hoạt động Ngân hàng để tránh những nguy cơ biến động mạnh của thị trường tài chính, hoạt động tuân theo quy luật của thị trường.

Nền kinh tế Việt Nam đang từng bước hội nhập với nền kinh tế thế giới đã và đang thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước chủ động trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh, mở rộng thị trường không chỉ ở trong nước mà còn ở nước ngoài đồng thời Việt Nam phải mở cửa thị trường tài chính, các ngân hàng trong nước được tiếp cận với thị trường tài chính quốc tế, có điều kiện học hỏi, nâng cao trình độ quản trị điều hành, phát triển các sản phẩm dịch vụ mới và kỹ năng kinh doanh, nhất là về các hoạt động nghiệp vụ mà các ngân hàng trong nước chưa có hoặc ít có kinh nghiệm như: kinh doanh ngoại hối, thanh toán quốc tế, tín dụng thương mại quốc tế, dịch vụ ngân hàng điện tử, quản lý quỹ, môi giới tiền tệ, quản lý rủi ro; Hội nhập cũng tạo cho các ngân hàng trong nước có điều kiện thuận lợi để tăng vốn, tiếp thu kiến thức, kinh nghiệm quản lý và công nghệ hiện đại trong hoạt động ngân hàng với sự tham gia của các đối tác chiến lược là các ngân hàng có danh tiếng trên thế giới.

Bên cạnh những cơ hội trên, ngành Ngân hàng đối mặt với không ít thách thức, ngành Ngân hàng cần đẩy mạnh quá trình cải cách để có thể hoạt động an toàn, hiệu quả và phát triển bền vững. Một lĩnh vực ảnh hưởng nhiều nhất đến hiệu quả của hoạt động của các NHTM đó chính là nguồn thu từ việc