

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...

The WORLD MONEY SHOW

WOMEN SHOW



- 用户登录
- 作者投稿
- 稿件察看

首页 上半月刊 下半月刊 综合信息

时代金融 -> 下半月刊 -> 正文

[2006年6月]浅析经济欠发达地区国有商业

[字体: 大 中 小]

作者: [吴灿华] 来源: [本站] 浏览: [8] 评论: [0]

热门文章

- [2006年4月]中国外汇储备现状分析与建...
- [2006年1月]如何加强会计人员职业道德...
- [2008年7月]运用多元线性回归模型分析...
- [2006年1月]中国衍生金融工具发展现状...
- [2006年1月]国有商业银行加快国际...

相关文章

· 暂无

推荐文章

- [2006年1月]产品市场竞争强度影响上市...
- [2006年1月]商业银行走混业经营是必然...
- [2006年1月]中国存款保险制度模式...
- [2006年1月]中国创业板市场风险成因及...
- [2006年1月]从华夏并购案看券商重组

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...

The WORLD MONEY SHOW

WOMEN SHOW

地方经济的发展离不开金融服务的有力支持,提升地方经济的核心竞争力既是金融改革和发展的环境因素,又是金融服务环境改善的内在驱动力;当前诚信缺失、抵押担保滞后以及银行资信评级、金融政策等不足已成为制约地方经济与金融运行的瓶颈因素。如何找准地方经济发展与金融服务的结合点,提高金融对经济的服务能力,实现经济与金融的良性互动和可持续发展,已成为迫在眉睫的问题。

一、当前欠发达地区国有商业银行经营状况不容乐观
近几年来,各商业银行以信息技术为主要特征的新技术革命风起云涌,其出发点和落脚点都集中在市场份额的竞争上,银行市场营销呈现出网络化、全能化、全球化的特征;新的营销理念,比如战略营销、个性营销、大市场营销等营销理念不断升级,新的营销方式,比如网络营销、服务营销、关系营销等营销方式层出不穷;现实中还有许多奇怪招数不胜枚举。这就是市场竞争白热化的大背景。但当前欠发达地区国有商业银行经营状况仍然存在规模小、效益差、质量差的问题。

(一)人均存款规模小
以丽江市工商银行为例(下同),截止2005年6月末,各项存款余额为183,640万元,比年初减少8,925万元,下降4.63%,同比少增14,348万元。(剔除移交行各项存款16,284万元,实际新增7,359万元,增长3.8%),同业增量占比-41.82%(农行-24.28%、建行-42.57%、中行8.67%),同业存量占比27.76%,比年初的28.17%下降0.41个百分点。全行人均拥有存款746万元。其中:对公存款余额为89,218万元,比年初减少4,277万元,下降4.5%,同比少增4,168万元(剔除移交行对公存款6,852万元,实际净增2,575万元,增长2.7%,完成省分行下达全年任务4,400万元的58.5%)。同业增量占比-11.77%(农行-33.49%、建行-31.34%、中行23.40%),同业存量占比28.26%,比年初25.47%上升了2.79个百分点;储蓄存款余额为94,422万元,比年初减少4648万元,下降4.6%,同比少增10,180万元(剔除移交行储蓄存款9,432万元,实际净增4,784万元,增长4.8%,完成省分行下达全年任务10,000万元的47.84%),同业增量占比-32.74%(农行38.76%、建行41.30%、中行7.68%),同业存量占比28.47%,比年初的31.23%下降了2.76个百分点。

各项贷款余额为122,043万元,比年初减少17,803万元,下降-12.7%,同比少增27,293万元(剔除移交行各项贷款7,827万元,不良贷款剥离18,849万元,实际净增8,873万元,增长6.3%,完成省分行下达全年任务10,400万元的85.3%)。同业增量占比-641.55%(农行368.39%、建行201.08%、中行2.92%),同业存量占比19.94%,比年初的22.74%下降了2.8个百分点。全行人均拥有有效贷款493万元。其中:流动资金贷款余额75,964万元,比年初减少15,801万元,下降17.2%,同比少增13,920万元,个人消费性贷款余额2,768万元,比年初下降2,235万元,下降44.6%,同比少增2,930万元,住房贷款余额41,581万元,比年初增加1,797万元,增长4.3%,同比少增7,779万元。

(二)盈利水平偏低
2005年上半年实现账面利润427.8万元,同比少盈866.5万元,人均实现账面利润仅为1.6万元;实现经营利润1,730万元,同比少盈523万元,人均实现经营利润6.45万元。中间业务收入占总收入的比重偏低,2005年上半年实现中间业务收入319.8万元,比上年同期171.3万元增加148.5万元,仅占总收入的3.13%。

(三)不良贷款清收、盘活难度大
截止6月末,不良贷款余额801万元,比年初下降13,096万元,不良贷款余额占比0.66%,较年初的9.94%下降了9.28个百分点。(已含核呆表外利息减少118万元,还本免息表外利息减少50.2万元,剥离不良贷款表外利息减少5163.3万元,表内利息减少37.4万元)。

(四)无息资产占比大幅上升
截止6月末,资产总额为193,017万元,比年初下降5,827万元,下降2.9%;负债总额为191,678万元,比年初下降3,806万元,下降1.9%。从资产总额来看,无息资产达27,300万元(其中:现金2,253万元,表内应收利息21万元,其它应收款19,066万元,固定资产净值5,960万元),占总资产的14.1%,比上年底的4.1%上升10个百分点。(其他应收款主要包含:剥离可疑贷款本金9,501万元;剥离可疑贷款表内利息37万元;剥离损失贷款本金9,348万元;诉讼费垫款5万元。合计:18,891万元)。

二、制约欠发达地区国有商业银行发展的原因分析

(一)区域性经济社会发展水平及其经济增长速度是制约和影响欠发达地区国有商业银行发展的根本原因
以丽江市而言,“少、边、穷、山”的特点客观地制约了地区经济社会的发展,可以从这些数字中了解到情况:2005年2月末,丽江市全部工业总产值完成14353万元,比去年同期增长25.3%;财政收入完成6407万元,比去年同期增长59.7%;全市金融机构各项存款余额为639524万元,各项贷款余额为760440万元(《丽江市国民经济主要指标》2005第2期)。(该地区的各国有商业银行犹如“僧多粥少”的市场竞争环境中,市场竞争表现为“持恒”的竞争,稳定性差,客户“朝秦暮楚”倾向突出,从而导致本地区各国有商业银行业务拓展难度大、成本高、内耗明显,时常还出现无效或亏本的促销活动,目标市场狭小且发育不完全是制约和影响欠发达地区国有商业银行营销的“瓶颈”目标市场狭小显而易见。加之,时下又正逢国企改革,产权制度转换,各国有商业银行既全力投入信贷资产的维护,又忙于新业务、新项目、新市场的开拓。而且,在信贷资产风险管理“鸡蛋分篮”的严格要求下,进入优质贷款营销市场十分不容易。丽江市经济社会发展相对滞后,从而导致本地区目标市场发育滞后,对个人住房信贷和个人消费信贷产品营销来说,发达地区在总、分行的鼓励和优惠政策下大力开展之时,该地区的目标市场尚未发育,当目标市场形成的时候,该产品已经进入成熟期,各类管理要求已经进入了严格规范操作和运行,发放贷款的要求和标准提高了,无形中给欠发达地区国有商业银行信贷产品营销高筑了政策性约束,增加了优质贷款内在性营销难度。

(二)信用环境亟待改善
信用是金融支持经济的基础,由于社会信用体系尚不健全,银企之间缺乏建立诚信基础的一整套有效措施,弱化了金融对地方经济扩张力。近几年地方企业的数量、生产规模和企业的整体实力有了快速发展和提升,但中小企业与农村经济组织仍存在规模小、底子薄、经营效益不稳定等状况,其产品仍过多集中在传统制造业及简单加工业,附加值低,一旦经营不善或受较大波动,往往造成还贷无力;而一些企业在改制中逃避债务情况突出。由于地方中小企业信息普遍不透明,银企之间缺乏诚信基础,信贷人员对中小企业报表的真实性较难确认;个体民营企业信用虽不断提高,但因其经营的产品科技含量低、企业的信用考察难,金融业对其半信半疑。即便一些信用相对较高的行业,金融机构在考虑放贷时也是慎之又慎。从金融业申请的债权保护案件执行情况看,垫付费用高与案件执结率低形成了反差,由此造成经济金融发展的互动力量被相互抵消。

(三)国有银行资信评级门槛过高
基本是按照大城市与大企业的有关指标制定的,有的还参照国际资信评级标准。评级体系未充分考虑信贷的地域、行业和客户特点,特别是规模权重、经营者文化素质等指标,与当地中小企业实际相差甚远,使一些资产优良的中小企业客户被拒之门外。另外各行资信评定独立运行,互不通用,无形中增加了企业负担。由于金融机构对新贷贷款仍然实施“零风险”管理,强化了基层行及信贷人员的风险和预期,相对于大项目、大企业,金融企业缺乏对中小企业和民营企业贷款的主动性,有的经营者甚至倾向于缩小信贷规模替代业务发展。

(四)担保、诚信等配套服务体系建设滞后
抵押担保难,仍是制约欠发达地区经济主体融资的瓶颈。按照《贷款通则》的有关规定,企业向银行贷款时,要提供有效的抵押担保,而现实情况是中小企业有效资产少、抵押能力低,部分企业经营不稳定的特性、担保责任法律约束的刚性,又使其他企业不愿意提供担保,加之社会信用担保机制的缺失,大大增加了欠发达地区中小企业获得贷款的难度。目前人民银行信贷登记咨询系统虽包含了众多企业的贷款信息,但尚未涉及个人信用信息,与工商、公安、司法、海关等部门未实现信息共享,难以对企业、个人作出全面的资信评估。

(五)金融政策资源不足
央行货币政策实行全国“一刀切”,没有实行区域性的货币政策;央行的金融支持地方经济发展政策与银监会的监管政策也存在不协调内容。从银行业来看,主要是资金有效配置的管理性与结构性问题,存在较普遍的“信贷跟风”,贷款集中度较高,处于成长发展阶段的小型民营企业融资困难,龙头企业的融资结构单一,过分依赖农村信用社和个别商业银行的间接融资,挤占了信贷资金份额,县域经济的金融服务薄弱;龙头企业间接融资占比过高已成为金融生态建设的重要制约因素。

(六)金融服务基层,特别在服务农业方面还存在一定程度的脱节
目前地方产业政策与国家信贷政策不相符的现象仍然存在,出于控制信贷规模和风险目的,国家在宏观上加大了金融控制力度,国有商业银行集约经营,上收县支行信贷权限或县支行整体建制移交当地政府,而县域经济发展需要加大农业产业结构调整和企业改制步伐,这又迫切需要得到银行的大力支持,因此金融服务与基层需求之间存在一定的脱节。

(七)市场营销工作机制不完善,同业市场竞争收效有限
商业银行市场营销工作中可以看到欠发达地区国有商业银行市场营销工作中现实存在的一些问题和不足。一是市场营销工作缺乏整体性和系统性。表现在:经常出现“见子打子”慌忙被动应战现象。原因是缺乏对目标客户行为的深入调查和预测,没有对目标市场整体性进行营销设计,起码的预期目标量化指标进行明确,盲目性比较突出;传统管理机制存在弊端,现行的国有商业银行市场营销内部管理制度呈“树状”结构,策划和决策集中在高层,员工往往是被动接受、无条件执行,员工主观

能动性比较差。而市场情况的变化是通过基层一线首先接触和感知的,层层传递到高层后才能决定应变,又通过层层传递到基层一线后才能实施,有时还出现由于信息传递不及时,贻误商机的情况,从而导致市场营销工作决策和应对措施滞后等管理机制弊端出现;大局意识、整体意识不强,各个专业部门各自为政,只习惯强调自我,“各自清理门前雪”现象突出,缺乏协调配合和联合作战精神,整体市场营销工作出现脱节断层现象;各个专业部门在开展服务和业务产品市场营销工作中存在“只推销自我”现象,缺乏整体性和系统性。市场营销工作缺乏连续性和竞争性,欠发达地区国有商业银行市场营销工作以及竞争无疑都集中在优质客户和重大项目上,而这些优质客户和重大项目基本上是从发达地区引进的集团型企业,营销竞争工作自上而下进行,如果信息不灵,上下联动配合不当,或者措施滞后,就会造成望尘莫及的结果。

三、欠发达地区国有商业银行走出经营困境的思考及对策

现代商业银行作为服务行业,是以客户为中心来提升经营理念,架构金融产品和服务的业务模式。欠发达地区国有商业银行如何应对才能够面对激烈的市场竞争并求得生存和发展?

(一) 创新欠发达地区国有商业银行市场营销观念
市场营销观念创新是国有商业银行经营管理者思想的体现,是企业文化的集中体现,它要求欠发达地区国有商业银行的经营决策者和经营管理者扬弃老经验和老办法,冲破传统的市场营销观念,树立新思想新观念,真正从以产品为中心的市场营销观念转变为以客户为中心的市场营销观念;建立一套相对合理,符合自身实际,简便操作的能够激发广大干部职工自觉参与市场营销活动,促进和扩大营销成果的《员工营销绩效评估及考核奖惩办法》,不断完善并形成有效的市场营销工作机制,才能激发、保持和增强国有商业银行发展的原动力。

(二) 地方政府要积极与当地金融的上级协商
呼吁适当下放贷款权限,扩大市级的经营自主权,允许其在核定贷款额度内自主审查发放贷款,以便基层行积极拓展和争取优质客户,扩大贷款市场份额,及时满足当地企业有效信贷需求,争取更多资金在当地经济流通。当地金融应创新适应地方经济融资要求的金融产品体系,推行综合授信制度,简化贷款审批程序和审批环节,允许企业在授信额度内循环使用,随借随还。金融机构还应充分考虑欠发达地区经济发展水平的差异性,避免贷款标准“一刀切”;要充分认识欠发达地区经济以农户、中小个体民营企业为主的特点,根据其“急、频、小”的贷款要求,积极开发新产品,形成特色化服务、差别化服务、多样化服务。

(三) 营造良好的信用环境,完善信用等级评定制度
制定适合欠发达地区经济实际的科学合理的信用等级评定办法,适当降低中小企业的贷款“门槛”,对有市场、有效益、有信用的企业积极给予信贷支持。地方政府应协调引导建设诚信系统,打造良好健康的社会信用环境,努力实现金融、司法、工商等有关信用信息共享。要抓好典型案件的剖析和处理,营造“守信获益、失信失利”的良好社会道德氛围,使有不良记录的企业和个人付出应有的代价。商业银行和农村信用社要建立企业和个人的信用记录档案,实现资源共享,地方各级管理部门要加强与当地金融企业的沟通,尊重各金融企业的自主权,在公平、公正、公开和诚实守信的基础上获得当地金融的资金支持。

(四) 努力构建具有生机活力的县域经济框架,为信贷增长提供良性载体
抓住国家启动农村市场拉动经济增长的有利时机,找准市场定位,以培育农业产业化企业为龙头,大力发展链条式经济,提高农业生产的科技内涵和平均利润率,促进以产业化运作为主要特征的农业运行体系的完善;以建立现代企业制度为主线,科学构建县域经济主导框架。

(五) 围绕服务地方经济这个中心,建立强有力的当地金融服务体系
面向企业,主动向用户调查、咨询,以促进当地经济发展为设立营业网点的标准,在经济发展快的区域增设营业网点,在经济萎缩的区域撤并部分营业网点,在当地经济区域内各家金融机构网点相互合作,实现优势互补;在内部机构功能配置上,不搞“小而全”或“大而全”,依网点服务范围对客户所需设置网点功能,以提高效率,满足实际需求。金融企业要从战略高度认识发展非国有企业和小企业客户的重要性,合理调整客户定位,不仅要开展存款市场的竞争,更重要的是要善于寻找新的利润增长点,主动培养和支持符合条件的客户,改善服务质量,加大贷款营销力度,通过合理运用贷款利率浮动,覆盖中小企业风险,通过风险溢价来弥补贷款损失,优化内部资金的权责机制;地方政府可根据当地金融对经济发展的支持力度给予适当政策倾斜和制订激励措施,从政策上予以引导。

(六) 加强协调,促进当地政、银、企的相互了解、配合和支持
通过组织召开信贷分析咨询会、银企座谈会、经济金融形势分析会等形式,搭建经济金融互动交流平台,使政银企直接见面,相互沟通,共同探讨欠发达地区经济金融运行中的热点、难点和难点问题,共谋发展良策,促进金融政策、法规作用在当地经济中的较好发挥和货币政策的有效传导;引导地方产业的发展和产业的重新布局,防止一些高耗能、重污染行业的过度投资和低水平重复建设。

(七) 积极参与区域金融的合作与交流,加大对外开放力度,全面提升欠发达地区经济的国际竞争力
中央银行应根据当地的产业发展规划,制定和发布金融机构支持产业集群发展的指导性目录,明确支持重点,商业银行应建立一套适合产业集群发展的信贷管理体制,加大信贷创新力度,探索和形成适合产业集群发展的贷款品种。如建立对同一产业链上不同环节的综合授信制度;对同一产业链上的上下游企业拓展票据融资业务;发放由同一产业集群的企业进行的联保协议贷款;对产业集群的大额资金需求,采取银团贷款的方式予以支持等;在产业集群中还可尝试开办信托贷款业务等。通过制度创新,增强金融服务地方经济的力量。

(作者单位:中国工商银行丽江市分行)

【评论】【推荐】

评一评

· 暂无评论

笔名:
评论:

发表评论 重写评论
[评论将在5分钟内被审核,请耐心等待]

【注】 发表评论必需遵守以下条例:

- 尊重网上道德,遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事法律责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融 XML RSS 2.0



EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格: 经典风格

云南省昆明市正义路69号金融大厦