

城商行服务实体经济的思考^{*1}

胡昇荣^{*2}

【摘要】：服务实体经济是城商行业务转型的迫切需求和防范金融风险的必由之路，城商行服务实体经济既要深入了解实体经济的真实金融需求，又要结合自身发展战略和资源禀赋，不断优化经营管理体系，提高信息科技水平，创新金融服务模式，提升金融资源配置效率。基于金融与实体经济的关系有待优化这一事实，本文阐述了城商行服务实体经济面临的制约因素，以南京银行为例总结了城商行服务实体经济的路径选择，并提出了对策建议。

【关键词】：实体经济；金融服务；城商行

【中图分类号】：F832.3 **【文献标识码】：**A **【文章编号】：**1009-1246（2017）12-0004-09

一、金融与实体经济的关系有待优化

（一）信贷资金对产出的拉动作用有待提升。如果用人民币贷款余额/GDP 来度量信贷总量与实体总量之间的关系，那么现阶段一个突出问题就是信贷资金对产出的拉动作用有所减弱。如图 1 所示，2008 年人民币贷款余额约为 GDP 的 0.95 倍，而到 2016 年，人民币贷款余额已经高达 GDP 的 1.43 倍。但如此高额的信贷投放并没有带来实体经济的高速增长，信贷资金对产出的边际贡献率不断降低。2016 年人民币贷款余额增速达到了 13.5%，而同期 GDP 的增速仅为 6.7%。

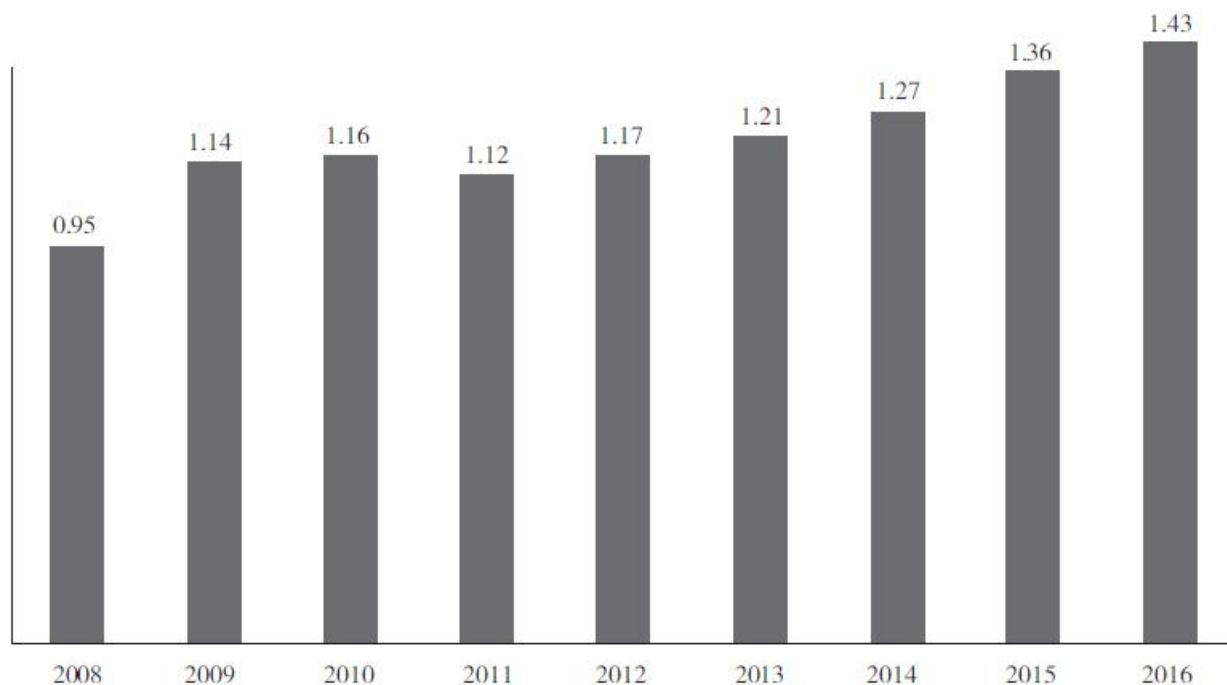


图 1 人民币贷款余额与 GDP 的比值

¹ *本文仅代表作者个人观点，不代表任何机构。

² 作者简介：胡昇荣，男，高级经济师，现任南京银行党委书记、董事长。

（二）金融业促降实体经济融资成本仍有潜力可挖。若以社会融资规模中的贷款代表间接融资规模，以企业债券融资和股票融资代表直接融资，从图 2 可以看出，2002 年人民币贷款占比 91.90%，而债券和股票融资占比仅为 4.9%；2016 年人民币贷款占比约为 70%，债券和股票融资占比约为 24%。可见，十多年来金融结构持续优化，但是间接融资为主的金融结构没有得到显著改变，实体经济的主要资金来源依然是银行贷款，由于间接融资的融资成本一般高于直接融资，因此金融业促降实体经济融资成本仍有潜力可挖。

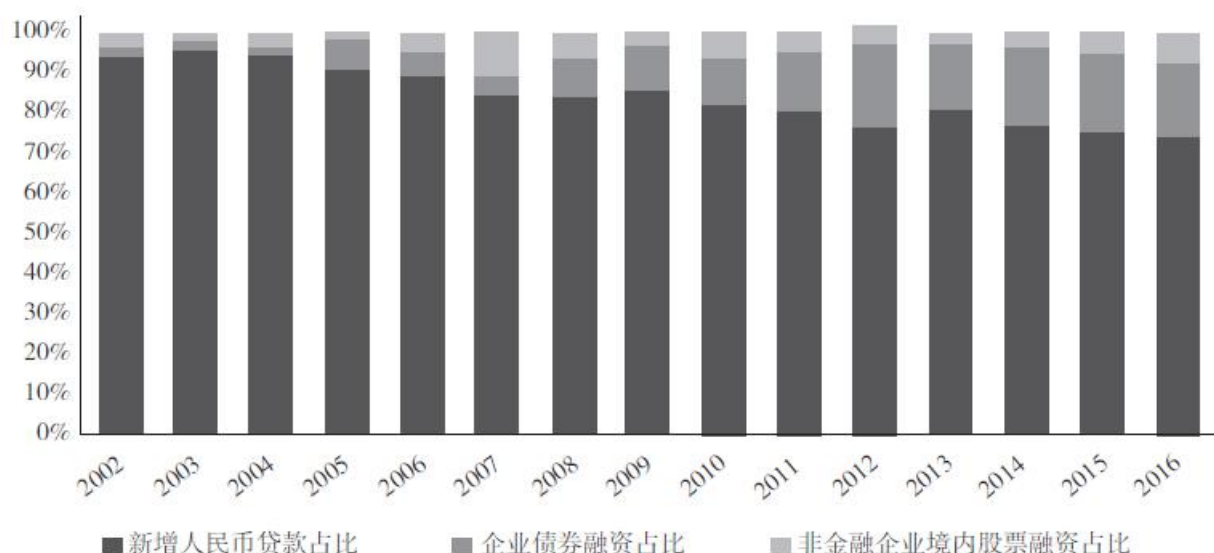


图 2 社会融资规模结构

（三）金融业增加值和利润不尽合理。2016 年，金融业增加值占 GDP 的比重为 8.4%，工业增加值占 GDP 的比重为 34%。与 2010 年相比，金融业增加值占比上升了近 3 个百分点，而工业增加值占比下降了 8 个百分点。我国金融业增加值在国民经济中的占比也超过发达国家，同期日本金融业增加值占比为 4.4%，美国为 7.2%。从同比增速上来看，自 2012 年以来，金融业增加值同比增速远远超过 GDP 和工业增加值增速，并在 2015 年达到差值的最大点（见图 3）。2016 年上市金融企业的利润占全部上市公司利润的比重为 55.1%，金融业收益率普遍高于 10%。

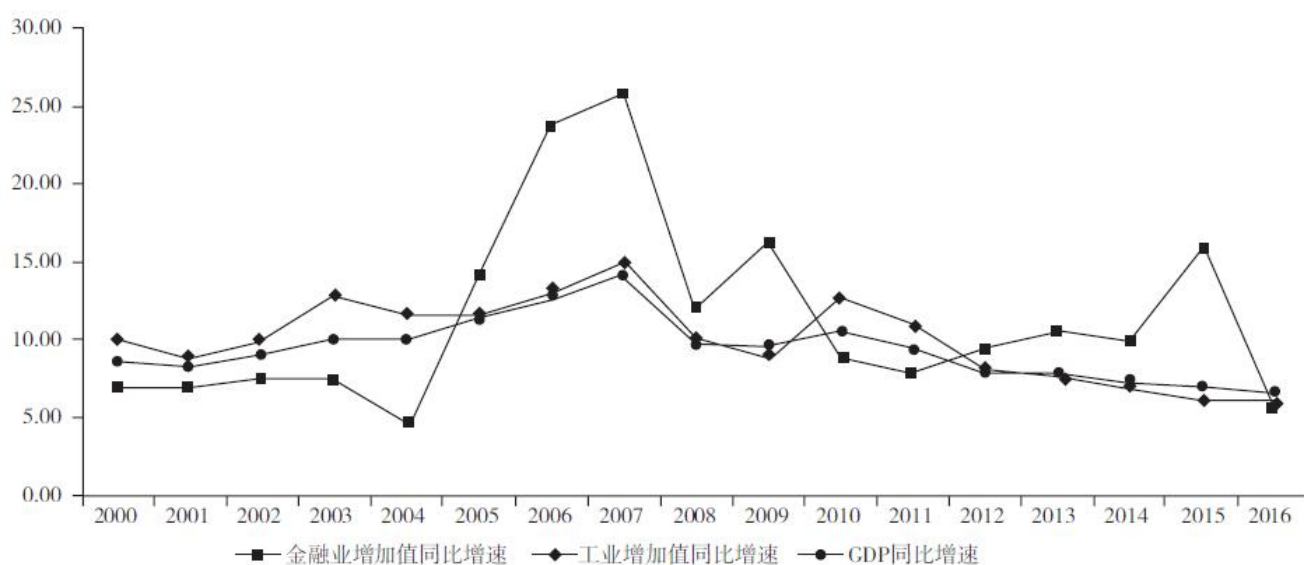


图3 金融业增加值、工业增加值与 GDP 同比增速 (%)

(四) 信贷资金投向有待优化。金融资产的快速扩张、金融利润的大幅上升加剧了资本在金融体系内部的循环，以同业链条为核心的扩张模式抬高了实体经济获得资金的成本，主要有两种表现：一方面，部分资本在金融体系内部空转，没有进入实体经济，或者是最终经过“加长过”的链条进入实体经济，抬升了实体经济融资成本；另一方面，部分资本没有投向实体经济所需的领域，而是涌入房地产行业，催生了资产泡沫。

二、城商行服务实体经济面临的制约因素

总体来看，城商行在“三农”、小微等薄弱环节仍存在金融服务短板，虽然“三农”、小微企业等薄弱环节近年来贷款增速不低，但是从绝对数和贷款余额占比来看，“三农”、小微的金融服务可获得性仍须提升。究其原因，主要是部分城商行在组织架构、信息技术、产品创新、贷款定价、风险控制等方面仍存在不足，在一定程度上制约了城商行服务实体经济能力的发挥。

(一) 组织架构调整滞后。城商行由城市信用社改制而来，虽经二十多年的重组转制与转型发展，但是不同城商行资源禀赋存在差异，部分城商行在组织架构方面仍存在不足，不能较好地适应业务模式的发展，组织架构的调整滞后制约了服务实体经济能力的增强。为了提升金融供给能力以更好地服务实体经济，城商行需要积极关注内外部环境变革，结合自身发展战略与资源禀赋，以提升经营效率、增强竞争力为目标，持续优化治理体系与组织架构，强化服务实体经济的制度支撑。

(二) 信息技术支撑不够。大数据、云计算等信息技术手段可以作为商业银行的重要支撑，在获客渠道建设、信贷审批、贷款定价、风险控制等方面发挥积极作用。城商行需要以提升金融服务效率、缓释风险为目标，充分发挥大数据、云计算等金融科技在增强金融供给能力方面的作用，加大信息科技与业务模式的深度融合，持续提升薄弱领域的金融支持，着力打造服务实体经济的科技支撑平台。

(三) 产品创新能力不强。“三农”、小微等薄弱环节的金融支持不足，与城商行的产品创新能力不强也存在较大的关系。如何针对这些薄弱环节信息不充分、抵质押品不足、轻资产等特性创新金融产品，是城商行亟需直面的重要课题。城商行需要紧密围绕“大众创业、万众创新”，以提升产品竞争力和流程效率为发力点，通过深入研究行业特征与市场环境，不断完善相关资源的配套支撑，探索创新创业金融服务新模式，逐步打造服务“三农”、小微的特色与专长，切实加强薄弱环节的金融支

持。

（四）贷款定价能力有待提升。如何在负债成本难以下降的条件下，根据产业特征、市场竞争、客户敏感度等实施精细化定价，是考验城商行服务实体经济能力的重要方面。城商行需要通过利率风险定价策略、风险资产权重设定等市场化方法，有效保障金融服务重点，科学合理确定利率价格水平；同时，落实服务价格相关政策法规，清理各类融资通道业务，减少搭桥融资行为，并且缩短融资链条，切实降低实体经济融资成本。

（五）风险控制手段不够丰富。创新风险控制模式和手段，在城商行服务实体经济的过程中既能起到缓解融资难，也能起到缓解融资贵的作用。城商行既要认真分析金融风险的静态特征和动态趋势，着重加强重点领域信用风险排查，完善排查机制，又要注重利用互联网技术，促进科技与金融深度融合，创新风险控制模式和手段，引导金融资源流入实体经济部门，助推实体经济更有效率更有质量地发展。

三、城商行服务实体经济的路径选择：以南京银行“以客户为中心”服务模式为例

（一）始终坚持城商行的战略定位，扎根服务地方实体经济

作为一家地方法人金融机构，南京银行自成立之初就坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民”的城商行定位，在服务地方经济方面，紧跟监管指引，加强金融服务地方经济的责任意识，并且紧贴地方经济工作的安排，强化项目管理，优化组织推动机制，结合行业特征实行差异化信贷政策，加大产品创新力度，搭建多渠道融资体系，减轻企业负担，降低融资成本，围绕重点项目开展专项服务对接等方面深耕区域经济，支持地方经济发展。例如，在支持产业集群发展方面，考虑到战略性新兴产业广阔的市场潜力和发展空间，南京银行结合地区产业优势，遴选了软件与信息服务、智能电网等新兴产业作为金融支持目标，受益于提供精准融资方案、实施优惠定价政策、建立绿色审批通道以及出台配套支持措施，2017年上半年上述两大战略性新兴产业贷款投放规模迅速增加，较去年同期增长53%。作为服务小微企业的生力军，南京银行按照所处区域、产业特征等差别化确定发展方案和路径，从地区、行业、客户三个维度拓展优质信贷资产客户，锁定长期可持续的基石客群及资产，一方面加强与零售业务开展公私联动，为小企业基础客户制定高管授信、私人银行等综合服务方案；另一方面对于科技型中小企业加强投贷联动，目前项目已落地77家，主要涉及信息软件、生物医药、轨道交通、节能环保等多个行业。截至2017年6月末，南京银行小微贷款余额1327.05亿元，较年初增长15.48%；小微企业贷款增速、户数及申贷获得率持续多年实现“三个不低于”目标。

（二）始终坚持优化经营管理体系，夯实服务实体的制度基础

南京银行坚持不断优化公司治理、业务治理和风险治理机制，全力推进事业部制、专营部门制、子公司制改革，形成科学合理的经营管理体系，为提升服务实体经济效率打下坚实基础。南京银行于2016年11月正式启动全行组织架构及部门职责全面优化项目，以贯彻落实党委主体责任和纪委监督责任为要求，以进一步强化“强总行、强条线、强分行”建设为原则，以加强风险合规管控和并表管理为出发点，历经全面启动、调研访谈、集中优化等三个阶段，参照先进商业银行组织架构的改革趋势，构建了板块化的组织架构布局，将总行划分为风险管理、公司金融、零售金融、金融市场和运营保障五大板块，厘清总行部门职责边界，加强总分行组织架构对接，重塑和理顺业务流程，提升经营管理效率。在小微金融服务方面，南京银行目前已形成“总行小企业金融部—分行小企业金融部—专营支行（小微支行）”的专营服务架构，有总行小企业金融部1个，分行级小企业专业部门17个，微贷中心1个，科技支行6个，其他小微专营（特色）支行69个，建立了较为完备的小微金融专属服务体系。在零售业务方面，南京银行通过构建了以“一横一纵T字型”为基础，“三部一中心”横向架构与“条块结合”纵向管理的大零售板块管理架构，组织架构进一步完善，资源配置的统筹管理得到强化。截至2017年6月末，大零售贷款余额788.74亿元，较年初增长34.97%。

（三）始终坚持丰富产品服务体系，大力增强服务实体的能力

南京银行坚持不断完善服务体系和产品体系，以物理网点为基本支撑，以互联网信息技术为重要依托，大幅提高金融服务的便捷性、及时性和可获得性。

1. 物理网点建设方面。从 2007 年开设第一家分行以来，公司已从经营范围局限于南京一地的城商行，稳步发展成为拥有 17 家分行、170 余家营业网点，实现江苏省地级市全覆盖，并延伸至京沪杭的区域性商业银行。

2. 大数据应用方面。南京银行通过加快信息科技与业务模式的深度融合，将大数据作为创新转型发展的新引擎，深化数据挖掘和分析运用，助推精准营销和精细管理，不断提升数据的价值创造能力。以作为普惠金融切入点的消费金融为例，南京银行打造与龙头互联网企业深入合作的互联网消费金融联营业务模式，以及以自有电子平台为载体的互联网消费金融自营业务模式，大幅提升消费金融的业务规模、客户数量和综合收益，2017 年上半年投放近 170 亿元，余额较年初增长 64%，新增客户 177 万户，全口径收益率达 11.5%。

3. 产品创新方面。南京银行坚持创新转型，通过理顺创新机制，加快产品落地。以小微金融服务为例，南京银行通过打造多层次的小微服务品牌，已形成“鑫活力”“鑫微力”“鑫智力”“鑫动文化”“鑫星农业”五大品牌，分别针对传统类、微型和个人经营性、科技类、文化类、新型农业类等不同类型的小微客户提供专业且具针对性的融资服务。

4. 综合金融服务方面。南京银行充分发挥集团金融牌照较为齐全的优势，加快业务协同和产品创新，综合运用银行、证券、租赁、资管等金融媒介以及贷款、投资、理财等资金渠道，在合理缓释资本和信贷规模等约束的基础上，支持“三大战略”等重点领域和重大工程以及人工智能、新材料、生物医药等战略性新兴产业，为客户提供整体的综合金融解决方案。

（四）始终坚持完善服务机制设计

1. 营销模式方面。坚持以客户为中心，以为客户创造价值为导向，根据自身发展战略和客户需求，结合自身的人力资本、科技水平等禀赋约束，依照国家发展战略和产业政策，考虑地方资源，紧抓当地鼓励类产业发展的着力点、限制类产业政策实施的平衡点、淘汰类产业政策落地的切入点，确保鼓励类得到金融支持、限制类能有差别待遇、淘汰类能够平稳退出。

2. 信贷审批方面。进一步简化信贷审批手续，提高贷审效率，一方面在风险可控的前提下大力发展信用贷款和无抵押的消费贷款，截至 2017 年 6 月末，南京银行信用贷款余额占贷款总额的比重达 13.21%，较年初提升 0.9 个百分点，同时消费信用贷款占个人贷款比重达 32.98%；另一方面引入标准化的理念，努力实现小微贷款快速审批、灵活贷款、批量投放，如与税务机构合作推出的“鑫联税”、简化传统抵押类业务流程推出的“快捷贷”以及针对重点渠道推出的“鑫采购”等创新类产品，均有效提高了小微金融服务效率。

3. 贷款定价方面。根据产业特征、市场竞争、客户敏感度等实施精细化定价，严格落实不准以贷转存、不准存贷挂钩等“七不准”“四公开”监管要求，通过利率风险定价策略、风险资产权重设定等市场化方法，有效保障金融服务重点，科学合理确定利率价格水平。

4. 风险控制方面。坚持稳健与审慎的风险管理取向，认真分析金融风险的静态特征和动态趋势，着重加强重点领域信用风险排查，完善排查机制，提高排查质量，强化责任落实；对同业业务设立专营部门，实行统一授信、统一管理，主要服务于银行的流动性管理；对理财业务采取事业部制，回归代客理财、受托资金管理的本质，降低资金成本，引导更多的资金支持实体经济。

（五）切实提升服务实体的质量和效率

为了切实提升服务实体经济的质量和效率，南京银行紧紧围绕“以客户为中心”的经营理念，积极探索服务实体经济的有效路径，以客户分类为主标尺，实施旨在全面提升小微企业综合金融服务能力的“鑫伙伴”成长计划、拓展中小实体经济客户的“淘金计划”和面向上市公司及部分大型企业的“鑫火计划”三大行动计划。“鑫伙伴”成长计划旨在扩大小企业基础客户群，实现与核心基础客户伙伴式成长，通过“鑫伙伴”成长计划的实施，南京银行科技金融市场优势得到进一步巩固和扩大，已成为南京银行小企业金融服务的一大亮点。截至2017年6月末，科技文化小微企业贷款余额占全部小微贷款余额15.5%左右。“淘金计划”是有效支持实体经济信贷需求的一个系统性工程，也是南京银行公司业务战略转型的重要路径和抓手。该计划刚刚推出，就已实现投放客户129户、投放金额19.49亿元。“鑫火计划”是南京大力拓展资本市场业务、服务实体经济的重要路径，由南京银行牵头成立产业发展基金，投资经营区域内的上市公司或部分大型企业，并在整个合作模式中提供配套的金融服务，进一步增强南京银行与大客户之间的业务黏性。

四、城商行服务实体经济的相关建议

（一）深入了解实体经济需求。经济新常态下企业的生产方式和商业运作模式都将发生巨大变化，城商行需要积极研究企业在简单再生产和扩大再生产过程中的真实金融需求，无论是短频快的短期资金需求，还是转型升级、优化资产负债表的中长期金融需求，只有切实抓住客户真实需求的痛点，匹配适合的金融产品和服务，才能从本源上较好地服务实体经济。对于大型公司客户，需要为其定制个性化的综合金融服务，满足客户全口径金融服务需求；对于新兴行业客户，需要建立适应科创企业发展规律和金融需求的体制机制，可考虑以投贷联动为主要手段向种子期、初创期的科技型中小微企业提供有效的融资支持，通过有效配置资源和提升专业能力，为其设计符合科技行业特征的解决方案，提供信贷加投行类型的金融服务。

（二）有效盘活信贷资源存量。解决实体经济融资难、融资贵的重要手段就是盘活信贷存量资产，这既可以增强资产流动性，降低实体企业融资成本，又可以缓释银行风险，减少风险加权资产。一是逐步收回沉淀在低效、产能过剩行业的资金，提高资金的周转速度，增加可贷资金；坚决退出环保排放不达标、严重污染环境且整改无望的落后企业；对于低质低效、长期亏损、失去清偿力和竞争力的“僵尸企业”，制定清晰可行的资产保全计划，稳妥有序推动企业重组整合或退出市场；二是大力推进信贷资产证券化，积极开展信贷资产流转业务，腾挪信贷规模；三是加大呆账核销力度，综合运用重组转化、批量转让等手段处置资产损失，盘活信贷空间。

（三）不断优化经营管理体系。当前处于改革发展的关键时期，城商行作为我国银行体系的重要组成部分，需要加快推进产权制度改革，建立自我风险约束机制，减少股东对公司经营决策的不当干预以实现自主经营，提升董事会的专业性和有效性以确保董事会在战略决策中发挥引领作用；同时，随着业务日益多元化和复杂化，组织架构不仅要满足当前正常运营，而且需要能够支撑未来的发展，城商行在服务实体经济的过程中需要根据资产规模的变化和内外环境变化，对总分行组织架构进行局部动态调整，对部门职责内容进行整合梳理，不断优化经营管理体系。

（四）持续推进信息科技水平。信息科技作为城商行发展的推动力量和关键支撑，面临着前所未有的发展机遇，也面临着应对技术变革和业务创新所带来的挑战。城商行需要紧盯金融科技发展趋势，注重利用电子信息和互联网技术改造传统服务，提升服务质效；加快信息科技与业务模式的深度融合，注重新技术在现实场景的应用工作，持续提升科技服务能力和产品创新能力，切实提升服务实体经济的能力和效率；加强与金融科技公司的融合，积极拥抱数据共享新模式，丰富金融产品，提升数据价值，有条件的城商行可以积极转型成为金融服务基础平台。

（五）着力创新金融服务模式。城商行需要着力支持农业供给侧结构性改革，加速“三农”产品创新和渠道搭建，紧紧围绕现代农业体系中的农业龙头企业、农业服务企业、农民专业合作社等农业新型经营主体，积极稳妥发展现代农业金融业务。着力提升小微企业金融服务水平，利用互联网金融技术优化信贷流程，培育壮大小微基础客群，为其提供更快更灵活的服务；

根据客户类型和真实需求，不断创新金融模式和金融产品，有效依托各类政策资源，继续推动科技金融发展，探索构建符合区域市场特征的特色化模式，加快科技成果有效转化，支持创新驱动战略；加快投贷联动业务模式研究和品牌打造，充分发挥股权公司投资通道作用，并且在符合法律和监管许可下探索设立专门支持科技型中小企业发展的股权投资子公司，积极培育优质战略客户群。

（六）切实提升风险管控能力。金融和实体经济互为依托，相辅相成，支持实体经济发展与防控金融风险不可偏废。防控金融风险、确保不发生系统性区域性金融风险是城商行服务实体经济的基础和重中之重。一方面，强化流动性风险管控。城商行需要在实现负债业务稳步扎实增长的基础上，平衡好主动负债与存款发展的关系，做到结构优化，发挥主动负债对流动性管理的支持作用；加强同业、理财和投资业务管理，合理匹配资产负债的期限结构；在增加高流动性资产配比的同时，拓展资金来源渠道，提升稳定资金来源在融资组合中的比重。另一方面，提高信用风险识别能力。注重利用互联网技术，促进科技与金融深度融合，创新风险控制模式和手段；加强资产泡沫等重点领域风险识别，做好房地产、制造业、批发零售和小微企业的风险监控和排查；按照实质重于形式的原则，做好对跨市场交叉业务的风险管控，坚持穿透式管理，持续完善全口径、全视图、全流程风险管理体系。

参考文献：

- [1]胡昇荣. 南京银行探索出反哺实体经济新路径[N]. 中国证券报, 2017-08-17.
- [2]胡浩. 银行公司金融业务发展趋势与支持实体经济发展[J]. 金融论坛, 2017, (7).
- [3]刘晓春. “去杠杆、降成本”：商业银行服务实体经济的思考与实践[J]. 清华金融评论, 2017, (5).
- [4]刘淮金. 供给侧改革背景下商业银行支持实体经济的路径探讨[J]. 现代金融, 2016, (5).
- [5]逢金玉. 金融服务实体经济解析[J]. 管理世界, 2012, (5).
- [6]宋汉光. 强化金融服务实体经济功能的思考[J]. 银行家, 2012, (8).
- [7]闫冰竹. 服务实体经济的银行实践[J]. 中国金融, 2016, (18).
- [8]周月秋. 关于银行支持实体经济的思考[J]. 清华金融评论, 2016, (4).
- [9]章岱钧. 商业银行服务实体经济创新探讨[J]. 时代金融, 2014, (5).
- [10]李广析, 孔荫莹. 商业银行金融资源与实体经济的配置效率测度——基于贷款结构和盈利模式差异的视角[J]. 江汉论坛, 2016, (7).
- [11]吴晓光, 王振. 金融科技转型的着力点[J]. 中国金融, 2017, (5).
- [12]郭军. 城商行与地方经济的融合[J]. 中国金融, 2016, (3).

[13]康珂. 新常态下中国经济增长动力转换的金融支持[J]. 金融论坛, 2016, (3) .

[14]赵强. 城商行如何走特色化发展道路[J]. 银行家, 2011, (9) .