
商业银行服务农村市场的路径与模式研究

——以上海市商业银行为例

王坤¹

(河南工业大学, 河南 郑州 450000)

【摘要】: 随着金融行业不断深化改革, 全国金融格局呈现出崭新面貌, 各家金融企业开始重整经营战略, 农业银行、邮政储蓄银行、农业发展银行、村镇银行等金融企业积极将业务延伸到“三农”领域, 改变了农村信用社一贯垄断的农村金融格局, 农村金融市场相互竞争的“战国时代”即将到来。当前我国农业经济发展正处于由分散经营向集中化经营转变的关键时期, 新型经营主体由种植大户、家庭农场、合作社和龙头企业等组成, 这些主体为现代农业发展起到了积极的推进作用, 农业经济各类经营主体获取资金渠道、所需资金规模和时间等农村市场要素渐次改变, 对商业银行资产端贷款业务形成了新的挑战。如何根据当地农业经济发展程度和地方特色走精准化路线, 加强调研力度, 时刻关注农业经济发展及新出台的农业政策为各农业经济主体量身定制高效方案、为农业经济发展添加润滑剂, 更好地为三农服务, 助小微企业一臂之力。

【关键词】: 农村信用社 农村市场 拓展问题研究

【中图分类号】 F326.2 **【文献标识码】** A

当前我国农村金融机构发展正走向一个焕然一新的阶段, 从机构发展现状看, 已经由比较单调机构的传统格局朝着机构、层级多样化的竞争发展新格局转变。在这一多样化格局初定时期, 从农村信用社经股份制改革而来的商业银行依旧充当同业中的垄断者, 但同时另外的农村金融机构正以迅雷不及掩耳之势悄然生长渐渐壮大, 如村镇银行的大力的铺设网点、农业发展银行的业务转型、中国农业银行的支农回归等, 都对商业银行服务农村市场构成不容小觑的竞争威胁, 使得商业银行在农业农村市场的一家独大的局面已不复存在。从经济发展层面看, 农业经济作为商业银行经营发展的重要一环, 正发生着非常明显的变化, 当前我国农业经济发展正处于由分散向规模转变的重要时期, 种植大户、小型农场、农业合作型企业和龙头企业等新型经营主体成为现代农业发展的主干力量, 农村各类经营主体获取运营资金的渠道、所需资金量和期限等农村市场要素都发生了变化, 对商业银行拓展农村市场提出了新挑战。农商行要走可持续发展道路, 就不能再靠以前那种粗犷的信贷营销策略, 而是应该先对农村经济农村市场进行精细化调研分析, 继而高效延伸农村市场以此推进自身牢固的竞争优势更上一层楼。

1 上海市商业银行服务农村市场现状

上海市商业银行农村市场近几年发生明显改变, 以致其不能依托原有的优质信贷大户在同业中保持竞争优势, 唯有不断开拓新的农村市场来达成自身长期发展的长远目标。但在进一步开拓新的农村市场时, 上海农商行依旧存在着许多难题亟待克服。

1.1 商业银行的农村市场占有率最近几年呈现下降趋势

作者简介: 王坤 (1990-), 女, 河南人, 研究生, 研究方向: 农业金融与财政。

这打破了农村市场相对垄断的格局。数据显示，2018年上海市农村信用社（商业银行前身）发放农业贷款余额达264.86亿元，其规模在农村金融市场上的占比高达86.12%，相对垄断的现象显而易见；但在随后的几年时间里，其市场占有率持续下滑。从这一现象中大致可以得到这样的判断：近几年上海市商业银行在农业放贷市场上的相对垄断地位受到了很大冲击，信贷资源严重流失，倒逼其开发新的农村市场；但面对新型农业经济主体大量的资金需求，商业银行不得不谨慎选择次优信贷客户，有限度选择是其无奈之举。因此，上海市商业银行服务农村市场中的一个难题是在资金供给方面，选择优质的信贷投放对象比较难。

1.2 易形成不良贷款，农业贷款损失较大

不良贷款率显著高于同期中小微企业、居安保障性住房工程贷款和新兴科技产业等项目贷款，农业贷款损失较大。据对闽侯县调查，2013—2018年新增农业不良贷款率比同期其他贷款的不良率高出很多。

2 商业银行服务农村市场难题形成的原因探究

2.1 农村金融同业的农村市场竞争激烈

多年前，农村信用社在农村市场充当着绝对领导者的身份，优质的信贷资源也都由其掌握着，这就形成了农村信用社不用去外拓展客户，而优质的信贷客户就会自动上门的局面。最近几年随着其他农村金融机构大量入驻，原有的优质信贷客户资源被不断的挖走，商业银行只能被迫在次优信贷客户中进行选择。其一是，多家农村金融机构的相互竞争。2017年上海市邮政储蓄银行成立，2012年开始引进村镇银行，对商业银行前期优势的小额贷款产生较大影响。其二，银行经营回归农业领域，再次耕耘。来自外部同业的竞争压力以及政府积极引导，农业银行将业务拓展重新瞄准农业经济领域，产品开拓已由城市向农村蔓延，制定加强对农村、农业、农民三大领域的支持力度的目标，进一步渗透其在推动农业经济发展中不容小觑的影响力，致力于组建全国最出色的区域特色零售银行。其三，政策性银行业务转型。农业发展银行由政策性金融向“农业开发性金融”转变，提出“加大力度支持农业产业化龙头企业和加工企业发展，扶持农业小企业发展，奋力开展新型银行存单、销售保障收益型理财产品等业务和项目”的营销方针。

2.2 农业经济固有的行业弱质性约束。

由于农业经济的特殊性，其经营主体整体大部分都经营较为分散且规模较小，这就使得商业银行的贷款管理成本升高，并且因为农业经济所固有的利润低、灾害风险大、土地流转难，抵押物担保方式少等要素缺陷，使得商业银行发放的贷款中不良贷款的比率增大、风险损失相对较大，造成农商行贷出农业经济款项的收益率不高。眼下银行发放贷款十分谨慎，惜贷成为当前时期的主旋律。从利润率低的地方转向利润率高的地方转移成为资金分配的常见方式，然而商业银行预测农业经济将产生较低的贷款收益率，这就影响到其开发农村信贷市场的积极性。

农业贷款的产出效益低。农业经济主体缺乏可抵押资产。农民的土地归集体所有，房屋一般来说都是用作为居住的场所，农民几乎不会将房屋出售或出租进行保值增值以获取财产性收入，因此很难充当典质资产。其次，农村中大农户和小型农场总体而言规模不大，生产技术仍然停留在较低档次，缺乏继续发展动力要找到第三方为其提供增信服务并非易事。因为可典质物品不足，农村金融企业通常无法获得借款企业能够按时偿还本金利息的有效承诺，所以他们往往避开农村地区或半城市化地区。脆弱性是农业产业固有的特点，具体来说脆弱性特点涵盖自然灾害引致的经济损失，修复经济创伤能力弱，分散化经营，产品缺乏多样性；管理水平比较落后，面临的经济风险高，贷款利用率低代价高；农村经济主体缺乏财富积累知识，产出效应不高。农村经济主体也普遍存在脆弱这一特性：显著的区域特征，组织结构和财务规章仍然不够完善，资金需求量少而且不集中，不同季节资金需求不尽相同，通常需要按时结算。农村金融组织无法充足明确和掌握发放给农业经济主体贷款的预期回报，这同商业性银行利润最大化和确保资金安全的原则存在巨大冲突。再加上担保人的资质较差，这使得贷款中的次级贷款相对较多，

造成资本金无法正常收回，这严重影响了银行高收益和安全性目标。

3 商业银行服务农村市场的路径与模式

结合农商行在挖掘优质客户开拓市场中遇到的问题，其一应围绕商业银行的信贷开发对象—农村市场开展行业竞争力调研与进一步分割市场，分析规划好完整可行的子市场切入方案，凭借自身拥有的资源，从参差不齐的客户群体中挑选符合放贷要求的目标对象。其二针对农业经济中无抵押担保及科技含量及发展前景高的次优客户的选择问题，通过金融产品与服务的创新、政府机构及有关部门制定新政策等渠道，充分利用企业以外的资源来提高银行发放贷款的收益率，逐步向盈利性目标靠拢。

3.1 判别信贷子市场，选择优质信贷主体

从市场分割基础原理中可以看出，厂商对多个不同的分割市场，要实现最高效益，必须尽可能选择进入自己优势较强并且竞争者较少的有交叉的分割市场，这样就可以减轻由于竞争所带来的损失。从对橄榄种植和加工、茉莉花茶培育、秀珍菇生产加工、李果种植加工和水产养殖五大支柱行业的资金需求市场细分中可以看出，资金需求子市场大体上是由个体农户、中小型种养企业和大型农业企业这三种组成，不同的规模对资金的需求量也存在相应的差别。商业银行要发挥自身的“草根”优势，利用“服务农村、服务农户”的长处，细致做好调查工作，对于那些经营稳健，信用度高的中小企业纳入农村市场拓展范围，对资质较差，经营理念不强的客户要坚决退出，对上规模的龙头企业进行针对性支持，针对不同主体，提供差异化的服务，进行深层次的挖掘优质客户资源。

中小型种养企业是指以农户个体发展或建立合作发展而形成的中小规模种植或养殖企业，主要从事涉农产品的规模种养、精深加工和销售，其中大多数都有一定的资产或抵押物，经营项目或生产产品以订单式发展为主。贷款需求一般在 50 万~500 万元，通常是在缺乏自有本金投入时通过贷款来扩大生产，通常是用当年的盈利所得从而进行偿还贷款，因为当年收益多半存在不稳定性，贷款的使用时间通常不是一成不变的，多数超过 1 年。

多数中小型种养企业手头上具备相当数额的资产，其对贷款需求数目不小，有些具有“用期较短、时间紧迫”的特点，对于这类企业的资金需求，商业银行可通过抵押贷款的方式来授信。对那些财产典质不够的中小型种养企业，可通过引入担保典当类企业为贷款提供增信服务、金融产品创新贷款等途径进行扶持。在贷款时间上，可根据企业需要实施 1 年或更长期限的贷款。

一是抵押物贷款。对资金需求在 200 万以内、具有一定的资产实力和生产规模的中小型种养企业，适合办理抵押物贷款获得资金支持用于生产发展，通常运用“资产一次性足额抵押授信”的模式，进而提高审贷核贷放贷的效率。对那些经营实力强、个人或企业信用度高的中小型种养企业，可依据具体情况扩大一次性资产足额典质的百分比，相应为其增加可融资金数量。

二是担保公司担保贷款。对资金需求在 200 万以内、经营发展良好但抵押物相对较少的中小型种养企业，可以使用自有抵押物抵押并且与担保公司提供担保相结合的方式发放贷款，考虑到中小型种养企业需要支付一定的担保费用，银行在贷款利率方面可进行适当的进行优惠。

三是金融联合创新贷款。对资金需求在 500 万以内、有一定量资产但因某种原因而迟迟不能进行抵押的，或者有原材料或库存商品的中小型种养企业，可通过银行和保险公司合作，发放银行保险联合创新贷款、商品质押贷款等进行支持，让企业在无抵押无担保的情况下用金融产品创新这一方式来解决。

3.2 金融服务创新设立农村信贷专员

信息极度不对称是农村金融市场一大缺陷。我国农村征信仍处在较低水平，农业经济主体和金融企业之间信息获取渠道存在较大差异，银行很难了解掌握农业经济主体的信用，即使可以获取农业经济主体的信用信息也得耗费相当高成本才能获取充分的信息来审核农业经济主体的贷款是否符合银行经营安全性、流动性和盈利性这三大原则。信息不对称会造成金融市场上的逆向选择和道德风险，即千方百计获得贷款支持、并且拥有可典质财产的个体通常是成为降低银行资金回报率的借款人的概率最高，大大损害银行的利益。农信社应对其所在的农户开展征信普查，做好电子信息档案，通过调研冠以信用乡、村和个人。除此以外，引进农村信贷专员作为村级信贷联络员，对农户进行定期访问。农村信贷专员可以是在农村有充实人脉且威望较高的基层工作者和农民，或者拥有丰富社会资源的当地居民。农村本地信贷员对身边贷款人的资信较为熟悉，可以高效促进彼此监督，一起开创并保持优异的征信分数，在农村当地资源的基础上铺设征信网。农村信贷专员在银行与农业经济主体之间发挥纽带作用。对于农户，他们是流动的银行，现场向农户提供咨询，宣传银行的方针政策；对于银行，他们又是农户的代言人，银行可以从信贷员那里了解掌握农村金融市场的需求及变化，收集和反馈农户对农村金融机构和金融产品的意见、建议，开拓农村金融市场范围。详细展开，信贷联络员需要担负起四个方面的职责。第一，解读政府出台的相关新规、银行存贷要求、借款人享有的权利和相应履行的义务等，增强银行服务“三农”的感染力，推高银行的社会地位；第二，重点任务是既要支持寻求资金的农业经济主体找到合适的典质财产，量身定制个性化偿还贷款方案，又要承担起谨慎核实已经发放的贷款能够按时回收的责任，锁定损失；第三，了解农民收入的多样性和季节性，动员农户将闲散资金存入其所在的银行；第四，及时收集、传达和反馈农户生产发展和资金需求情况、理清金融市场状况及农户提出的各种问题。

3.3 引入保险机构参与农业企业增信

在商业银行开拓农业市场中的次优客户时，可以通过追加保险机构进行风险缓释、银行与保险公司可以联合创新产品与服务，拉动对次优信贷客户群体的授信规模。特别是对拥有房产却不能办理房产证的客户群，银行和保险公司可以联手推出信贷产品，客户通过购买财产险，一旦出现损失，就将理赔保额优先偿还银行，可以大大减少银行对农业经济贷款的可能性损失。深层次的研究“保险+贷款”模式，在农业农村市场摸索和推行贷款保证保险，这会大大降低农业贷款的风险预期。通常的模式是在一定的借款金额的贷款，客户只需要通过在保险公司购买一份小额贷款担保保险，在政、银、保三方合作的框架下，银行就可以发放贷款。政府财政一般会出资设立相应的风险补偿基金，用于弥补保险公司损失、负担借款人保费等。譬如给予农业经济主体无抵押资金支持（数额低于5万），他们可以免交一切费用就能够在额度以内借助银行卡随意地支取和归还借款。而针对超出授信范围的款项，商业银行应用“保险+贷款”的模式给予农业经济主体资金支持，具体做法是借款者申请贷款的同时为自己买一份人身保险，受益人是银行。这样就不会因为借款者意外身故继而出现无法偿还贷款的现象，大大减少了银行贷款的损失，也降低了农户由于不幸身故给家庭造成的身体和心灵的双重伤害。上海市商业银行可探索推行“保单+库存商品+联保”贷款，初步尝试将保险引入农业融资但在全面引进推广贷款保证保险方面还有很多工作要开展。目前政府出资设立风险补偿基金还存在一定的缺陷，还未建立起政府、银行、保险三方合作框架。

3.4 设立农业贷款担保机构

由政府牵头设立援助性的农业融资担保机构，这对农业企业的融资起到了一定的支撑作用。这几年多处农村地区奋力摸索适宜的信贷担保模式，然而根据试点情况，我国农村信用担保机构的改革遇到了不少挑战，好比担保机构规模往往不大，自有资本金少，风险抵抗力和替代偿还力低；农村信用体系仍然落后，加大了担保公司违约可能性；担保机构缺少统一的运作标准，政府机构监管力度不够；实际信贷担保项目不多，无法满足农村农业农民进步发展需要。因此，大力倡导政府出钱投资设立信用担保平台以及奋力开拓与农村特点相契合的担保业务。有能力的区域，可通过国家相关部门出钱投资、农民和农村单位参与筹资、以市场化运营模式，创建专门的信贷担保平台。提倡当前商业性担保平台创新推出农村担保项目，提高担保机构的担保水平。联合专业合作社、农业企业以及非营利性协会共同创办针对个体和农村中小企业的担保机构。不同地区应结合自身情况因地制宜，对于经济实力一般的地区，担保机构的设立可由政府财政与部分龙头企业共同出资完成；在经济欠发达的地区，财政方面的支撑作用相对薄弱，担保机构的设立则主要依拖于农业龙头企业来筹建。有条件的县市政府通过财政出资或联合相关龙头企业组建农业融资担保平台，对于筹资金额占财政收入较小的范围之内，将不会给政府带来偿债风险，却能对农业企业有效增信

发挥积极的现实作用。

参考文献:

[1]Herbert Victor Prochnow. Term Loans and The-ories of Bank Liquidity[M]. Prentice-Hall. Liquidity. Prentice-Hall, 1949.

[2]爱德华·S·肖. 经济发展中的金融深化[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 1989.