

河北村镇银行发展现状及政策建议

■ 李海申 苗 绘

2007年,随着新型农村金融机构逐步扩大到全国31个省(区、市),河北省启动了村镇银行试点工作,并从2009年起开始实施新型农村金融机构三年计划工程,制定了组建76家村镇银行的规划,全省村镇银行进入了快速发展时期。但作为一项新生事物,村镇银行在其运营过程中出现了一些问题。为保证村镇银行健康、稳定发展,笔者在调研的基础上,结合国内其他开办村镇银行较早省份的经验做法,有针对性地提出了进一步促进河北村镇银行发展的有效措施和政策建议。

一、河北村镇银行发展现状

2008年6月,河北省第一家村镇银行——张北信达村镇银行正式挂牌营业,之后村镇银行获得了较快发展,截至2012年3月,全省已开业村镇银行共21家,另有在筹建村镇银行2家。已开业村镇银行总资本为10.16亿元,资产总额28.86亿元,负债总额23.32亿元,各项存款22.02亿元,各项贷款11.42亿元,贷款户数1756户,实现利润927.26万元。几年来,村镇银行在推动农村经济发展、改善农民生活、帮助农民创业等方面发挥了重要作用,累计为291家中小企业贷款5.25亿元,为1235户农户发放贷款5.52亿元,投向农户和中小企业贷款占到全部贷款的94.31%,金融支农效果初步显现。此外,村镇银行缓解了农村金融服务供给不足、农村

金融竞争不充分的局面。村镇银行凭借其决策链条短、经营机构灵活的优势,充盈了农村金融市场,增加了信贷资金规模,加快了产品和服务的创新,推进了农村金融市场竞争,充盈了县域金融供给,提升了整体农村基础金融服务均等化水平。

然而笔者在调研中发现,作为一项新生事物,由于开业时间较短及其自身运营机制还不成熟,村镇银行在其发展过程中还存在一系列问题。一是业务不全面,不能满足客户需要。由于开业时间较短,大多村镇银行各项正常经营业务基本上没有开展,仅能办理存取款、转账业务等,“量体裁衣”式的授信产品种类较少,大多村镇银行还没有开展代销基金债券、代缴水电费、理财产品销售、代理保险等中间业务,不能满足客户金融服务的实际需要。二是吸收存款难,经营成本高。由于成立时间短,社会认知度低,大部分老百姓对村镇银行缺乏了解,以为村镇银行是“私人的银行”,抗风险能力弱,难以抵御金融危机的冲击。加之村镇银行基本只有一个网点,便民服务网点和自助设备还没有建立。因而许多农户不愿把钱存入村镇银行。同时,经营成本较高已成为村镇银行发展面临的一道“硬坎”。在被调查的村镇银行中,大部分规模效应还没有形成,人均存款数字比区域内的大银行低很多。三是信息系统弱,专业人员少。信息系统对银行业务的开展至关重要,但在村镇银行筹

建初期,若购买银行核心系统自建数据库,资金花费高且建设周期长,此外,银行业不同于其他行业,对业务连续性和数据安全性要求较高,不仅需要建设专业合规的机房、采购大量高性能硬件设备、选择优秀的核心业务软件,还需要招聘专业的技术人员。笔者在调研中发现,河北村镇银行一线从业人员中具有金融专业知识的人员较少,具有金融从业经验的几乎没有,这也在一定程度上影响了村镇银行的健康发展。四是村镇银行风险管理有待进一步加强。由于村镇银行所处地区农牧业集中度低,抵御自然灾害及市场变化的能力差,加之农村地区客户信用意识差,农村小微企业大多是家族经营,因而村镇银行面临的自然风险和市场风险较大,风险管理水平有待进一步提升,尤其是贷款管理应作为风险防范的重点。

二、推进河北省村镇银行稳健发展的对策建议

(一)明确战略定位,服务三农和小微企业

在走访村镇银行的过程中,笔者发现,有的村镇银行极力谋求将网点设立在经济发达的县城主城区,还有部分村镇银行希望与其他银行竞争,争取公司贷款和城市业务,搞银政结合获得更大的发展空间,效仿城市商业银行的早期发展模式。然而笔者认为这些定位并不可取,现阶段村镇银行的发展战略宜为:立足县域,深入

乡镇,扎根村社,以支农、支小为核心打造特色银行;此外,要有自己鲜明的定位和特色,以农村金融市场的薄弱环节为突破口,填补农村金融的空白,支持微小企业和农户,发挥补充作用。因此在短期内,可以借助主动发起行的资金支持和平台作用,以资产业务扩大负债业务;过渡期后,应实现以负债业务带动资产业务,实现良性循环。同时加强营销,将吸收的农村资金全部用于农村,引流城镇资金反哺农村。

(二)因地制宜,走差异化、特色化和精细化发展道路

村镇银行要走特色化、差异化模式,结合地方经济发展将目标客户定为县域小微企业、农村专业市场的商户及其上游企业、农民专业合作社、养殖户等。村镇银行要融入农村,针对农民开展业务;降低发放贷款的条件和服务门槛,将金融产品与当地特色产业紧密结合。此外,村镇银行应认真研究农民、农村企业、小企业等主要客户群体的需求和特点,积极开展产品、服务和机制创新,实现自身和客户的共同发展。

(三)拓展资金来源、扩大业务范围,提高经营管理水平

一方面应扶持村镇银行在城区设立网点,以更好地吸收存款,形成“将农村资金留在农村,将城市资金引入农村”的经营模式。另一方面村镇银行应丰富金融产品,扩大业务范围,逐步开展理财产品、银行卡、网上银行等业务,提高中间业务收入。同时要为农户和农村中小企业量体裁衣,设计具有特色的业务品种。如位于无公害蔬菜标准化生产基地的香河益民村镇银行,创新推出了种植企业联保贷款;位于河北省最大瘦肉型猪供应基地的武安村镇银行,创新推出

了养殖企业联保贷款等,不仅有效推动了当地农业产业化发展,促进了农民增收致富,而且提高了村镇银行的经营管理水平,增加了银行收益。

(四)加大财政税收政策的扶持力度

目前国务院对农村金融有关税收政策中,“金融保险业收入减按3%的税率征收营业税”的优惠政策执行期限已延长至2015年12月31日,而对“农户小额贷款利息收入免征营业税”及“农户小额贷款利息收入按90%计应纳税所得额”的优惠政策的期限仍截止到2013年12月31日。鉴于包括河北省在内的许多省份村镇银行设立较晚,更需要扶持,建议政府部门将农户小额贷款利息收入税收优惠政策的期限也延长至2015年12月31日。此外,政府对新成立的村镇银行,不仅前3年予以奖励,3年以后也应该给予一定的财政补贴,以帮助村镇银行实现长期支持“三农”发展的目标。还应建立起政府主导的财政性担保公司,对村镇银行的“三农”贷款实行财政的风险担保与损失补偿机制。地方政府对新成立的村镇银行应提供用地、用房以及水、电等基础设施的支持。

(五)提高人员素质,缓解人力资源不足

村镇银行成立初期,主发起行要派素质高、能力强的经营管理者开展传帮带,逐步实现经营层本土化,激励管理人员更加关注自身的行业声誉,改善经营绩效。要合理配置风险管理部门和人员,引进风险管理、信贷管理等专业人才,同时加强培训,提高员工素质。此外,还可聘请大型商业银行、农村信用社的从业人员,发挥他们工作经验及专业知识丰富的优势,实现引进人才和引进理念的双

丰收。

(六)加强内部控制,提高风险防范能力

一是完善风险管理机制建设,优化风险管理流程。应进一步完善原有规章制度,重点完善信贷、会计等业务系统建设。二是强化依法合规经营意识。加强制度执行的检查力度,重点加强大额授信管理,确保单一客户贷款集中度不高于10%,单一集团客户授信集中度不高于15%,根据资本金确定单户贷款的最高限额。三是做好流动性风险防范。坚持资产负债久期匹配的原则,将存贷比控制在合理水平。

(七)加强监管,引导村镇银行稳健发展

一是加强村镇银行市场定位的监管。各级监管部门要加强对村镇银行市场定位的监管,并实施差别化政策,根据当地经济发展水平,制定相应的涉农贷款、小企业贷款考核比例。对于偏离三农服务宗旨的村镇银行应及时提示,严重偏离支农方向的要限期改正,对整改不到位的采取相应监管措施。二是加强对村镇银行的风险监管。监管部门对村镇银行应明确提出内控要求,督促其完善风险管理机制,对成立时间满一年的机构要开展全面内控检查。同时加强对村镇银行资本充足率、贷款集中度、流动性指标等一系列风险指标的持续监测。严禁发放超比例贷款;加强监测分析,对于流动性比例指标不达标或季末与月末之间波动较大的要限制其信贷投放。三是加强资本监管,合理确定资本规模并确定增资扩股频率,引导村镇银行增加积累,限制分红。

(作者单位:河北金融学院河北省科技金融重点实验室)

责任编辑 李 杰