

# 地方性商业银行发展的困境及对策分析

许庆波

(东营银行股份有限公司,山东 东营 257500)

**摘要:**随着近年来我国金融政策的改革,发展方向逐渐转向支持城商行、村镇银行等地方性商业银行。这种现状虽然丰富了金融机构的多层次供给体系,有利于缓解地方中小企业的融资压力,但实际上地方性商业银行的出现加剧了银行业的竞争,而且地方性商业银行起步晚、规模小、金融创新能力有限,从而出现了诸多困境。因此本文通过分析地方性商业银行的作用,阐述其存在的发展问题,并提出相关对策,以期为我国地方性商业银行的发展提供借鉴和参考。

**关键词:**地方性商业银行;发展困境;对策分析

## 1 前言

地方性商业银行即是指在一定的行政范围内与地方政府职权相适应的商业性银行,主要负责为当地经济发展提供金融服务。我国在改革开放以来,积极探索地方性商业银行的发展路径,当前已经出现了城市商业银行、城镇商业银行、农村商业银行等地方性银行。为当地的经济以及产业转移都起到了积极的推动作用,本文对地方性商业银行发展困境进行分析,旨在探索地方性银行的长远发展之路。

## 2 地方性商业银行的作用

地方性银行最主要的作用即是促进地方经济的可持续发展,具体有三大方面体现。首先地方性商业银行的发展规模能够增强当地政府经济调控能力。在现阶段的信贷市场中,国有商业银行仍然占据主体地位,在信贷投放的过程中,均是从全国范围以及企业的整体利益进行考量的,所以地方政府的话语权较小。而要实现地方经济增长,就要强化政府部门对地方金融资源的优化配置和调控,促使地方性商业银行能够有效的打破传统金融供给结构,进一步增强地方政府的话语权和主导作用,实现地方经济稳步发展<sup>[1]</sup>。

其次地方性商业银行的发展能够打破地方经济发展不协调的局面,特别是县域经济发展受限的状况。由于国有商业银行的授信管理体制对经济发展不发达的分支机构下放的权限相对较小,所以新增贷款必须要通过省级分行审批,因此经济发展缓慢地区的国有商业银行分支机构主要以吸收存款作为主要业务,进而导致地方经济的发展缺乏资金动力。相比之下地方性商业银行主要服务于地方经济,能够突破经济欠发达地区的信贷规模限制,促进地方经济增长。

最后地方性商业银行能够促进地方中小企业的健康良好发展,同时中小企业是地方经济发展的重要支柱,能够吸收大量的就业人员,地方性商业银行为中小企业提供金融服务,支持其发展,则有利于创造中小企业良好的生存发展环境,加快地方经济建设,实现构建地方中小企业的金融服务体系,推动其向前发展<sup>[2]</sup>。

## 3 地方性商业银行发展的困境

### 3.1 树立优质银行品牌难

地方性商业银行是一种特殊的经营风险企业,其品牌形象对银行业务具有非常显著的影响效果和作用。虽然地方性商业银行扎根地方,但对于工农中建四大行以及交行等全国性大型商业银行来说,其成立时间较晚,规模小,缺乏企业文化,对银行品牌的认知程度较差,因此地方性商业银行很难在短时间内获得大量的优质客户的信任,从而影响金融业务的开展<sup>[3]</sup>。

### 3.2 银行业竞争激烈

现阶段我国的银行业竞争十分激烈,四大商业银行和交通银行在各地地区已经有众多成熟的网点,而且还有郊区信用联社、村镇银行等,使得城区银行业的业务基本已经达到了饱和的状态,地方性商业银行自身还存在很多的不足,比如金融产品结构单一、资金规模小、网点布局不合理、单个网点的业务能力有限等,都导致了地方性商业银行面临着巨大的竞争压力。

### 3.3 对市场定位不准确

地方性商业银行在当前的主要特点存在成立时间短、金融产品单一、从业经验少等,因此就出现了地方性商业银行对市场缺乏敏锐的洞察力和研究判断能力,可能就会造成对市场定位不准确的情况。然而商业银行要想快速发展,市场定位是必要的前提条件,所以当前地方性商业银行面临的最大的困境即是市场定位问题。

## 4 地方性商业银行发展的对策

### 4.1 提高金融服务质量,打造品牌形象

地方性商业银行要深刻的认识到银行品牌形象的重要性,所以要通过提高金融服务质量,努力打造和提升品牌形象。首先要合理规划地方性商业银行的分支网点布局,设置明亮宽敞的空间,合理布置各个功能区,并且还要借鉴其他优秀网点的服务环境,在硬件设施、服务环境、业务流程以及岗位配置上进行改进和创新,实现以客户为中心的标准化业务流程。并且根据每个网点的特色可以设置具有特色的服务方法,如自助柜台、引导机器人等。增强客户办理业务的服务体验,从而树立良好的口碑,实现品牌形象的打造和树立。

### 4.2 立足县域经济,实施跨越发展

在当前四大商业银行逐渐淡出县域金融市场,并且各县网点呈现出萎缩趋势,在部分县城内近留存单点行,这种情况使县域金融出现了巨大的供需缺口。因此地方性商业银行要充分了解县域经济发展的实际,适应县域融资需求,打造符合县域经济发展的金融机构进驻。所以地方性商业银行要与当地政府建立良好的联系,可以实行异地迁址的措施,成立县级支行,从而能够发挥地方性商业银行在经营上较强的灵活性,缩短决策路线、简化审批环节、提高业务服务速度等优势,可以为当地经济发展以及中小企业扩大规模提供重要保障。

### 4.3 精准定位市场,服务中小企业

当前各地区都存在大量的中小企业,在发展过程中面临着大型商业银行不愿贷、农村合作金融机构贷不了的尴尬处境。由此地方性商业银行可以结合自身的灵活经营机制以及贷款规则符合中小企业融资需求的特征,可以成立中小企业经营中心,专门负责地方中小企业的贷款营销业务,同时还要针对中小企业融资“短、频、急”等特点创新金融产品结构,以更好的为地方中小企业提供金融服务,带动经济发展。

## 5 结束语

地方性商业银行的发展必须要努力提升品牌形象,立足当地县域经济,实现跨越发展,同时找准市场定位,以中小企业作为服务对象,从而能够为当地的经济带来源源不断的动力,最终实现当地经济水平整体提高的目标。

## 参考文献

- [1]孙硕妮,张泽凡.我国地方性商业银行发展问题探析[J].纳税,2020,14(05):176.
- [2]张泽华.我国地方性商业银行的转型发展战略研究[J].武汉金融,2019(03):52-56.
- [3]周滢.互联网金融背景下地方性商业银行金融创新[J].现代经济信息,2019(02):351.