

自城商行成立之初，其市场定位于“服务中小企业、服务地方经济、服务城市居民”。由于城商行植根地方经济，对当地市场的了解更加深入，且管理半径小、层级少，所以决策及服务效率高，对客户需求响应敏捷，与大型国有银行、全国股份制银行错位经营，形成差异化的竞争优势。同时，受制于资源、规模及信贷投放能力，城商行更加深耕地方，更加关注和支持小微、民营企业的成长发展。所以说，城商行天然具有服务中小企业的基因和优势。

同时，融资难、融资贵等难题也一直困扰着中小微企业，成为中小微企业扩大规模、快速发展的桎梏之一，上游企业的长期占款也将对中小微企业的健康经营产生恶劣影响。在实务领域，票据是一揽子业务产品的统称，涵盖票据的全生命周期。票据具备支付、融资和信用等功能属性，是有效的支付工具、融资工具和信用工具，为持票的中小微企业提供可靠便利的回款渠道以及融资渠道，票据业务的发展对中小微企业至关重要。

在目前我国经济下行的基本盘下，切实服务实体经济，扶持中小微企业渡过难关是银行业的首要任务，城商行票据业务发展的推进与创新是这一难题的关键切入点之一。本文按照中信证券行业分类选取了A股上市的所有城商行为分析目标，并通过总资产、总负债、票据承兑量及贴现量等数据展示城商行发展情况及城商行票据业务发展情况，最终对城商行票据业务创新服务中小企业发展可提出思考。

城商银行票据发展现状（以上市城商行数据）

1.上市城商行总资产及总负债发展现状

2021年上市城商行总资产及总负债相比于2017年均实现了1.5倍左右的增长，分别从2017年的126,868.89亿元及118,164.26亿元增长至2021年的193,376.58亿元及178,226.36亿元，上市城商行总资产及总负债在近五年内稳定发展，说明城商行助力当地企业健康经营，提供融资支持等金融服务也为城商行本身扩大资产规模起到了正向反馈作用。

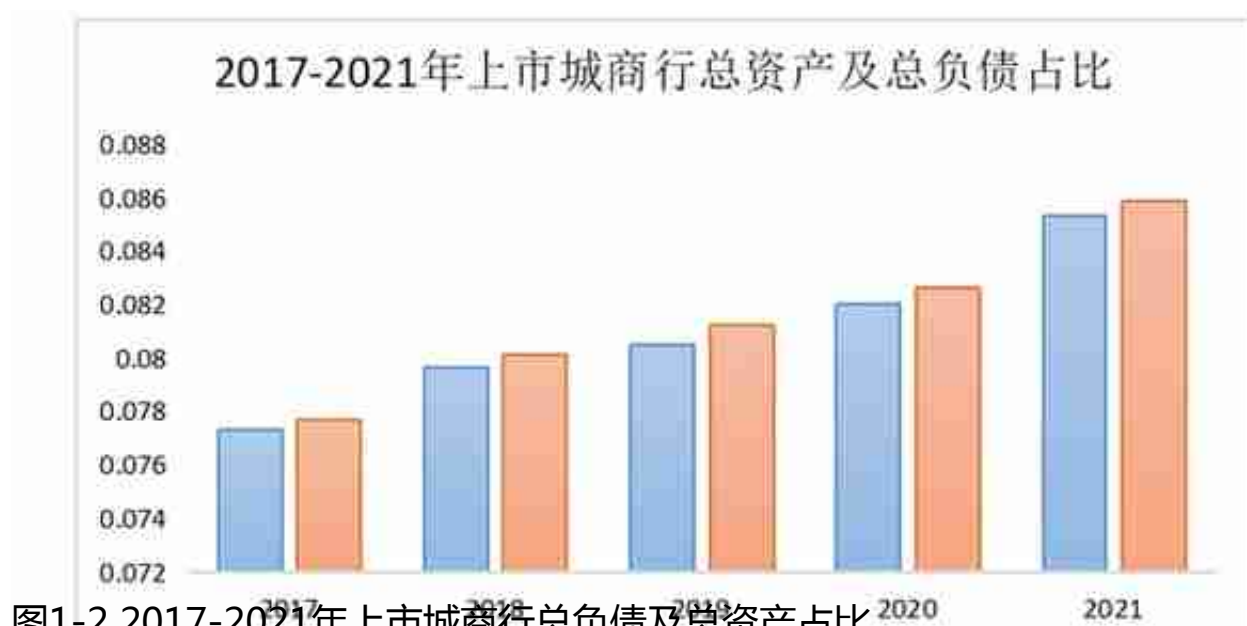


图1-2 2017-2021年上市城商行总负债及总资产占比

数据来源：wind数据库

下图展示了2017-2021年上市国有行、股份制银行及城商行净利润同比增长率，由于基本盘相对较小，城商行在近五年内都维持在相对较高的水平，受新冠疫情影响，各类商业银行净利润同比增长率在2020年均出现较为明显的下滑，股份制银行受影响程度最大，其中民生银行于2020年出现净利润大额负增长，导致股份制银行平均水平降至零以下，城商行净利润增长率受疫情影响降至近五年最低点，但仍保持在最高水平。以上数据说明城商行发展速度在各类银行中稍有领先，面对疫情等突发情况准备较为充分，但仍存有较大空间待以挖掘。

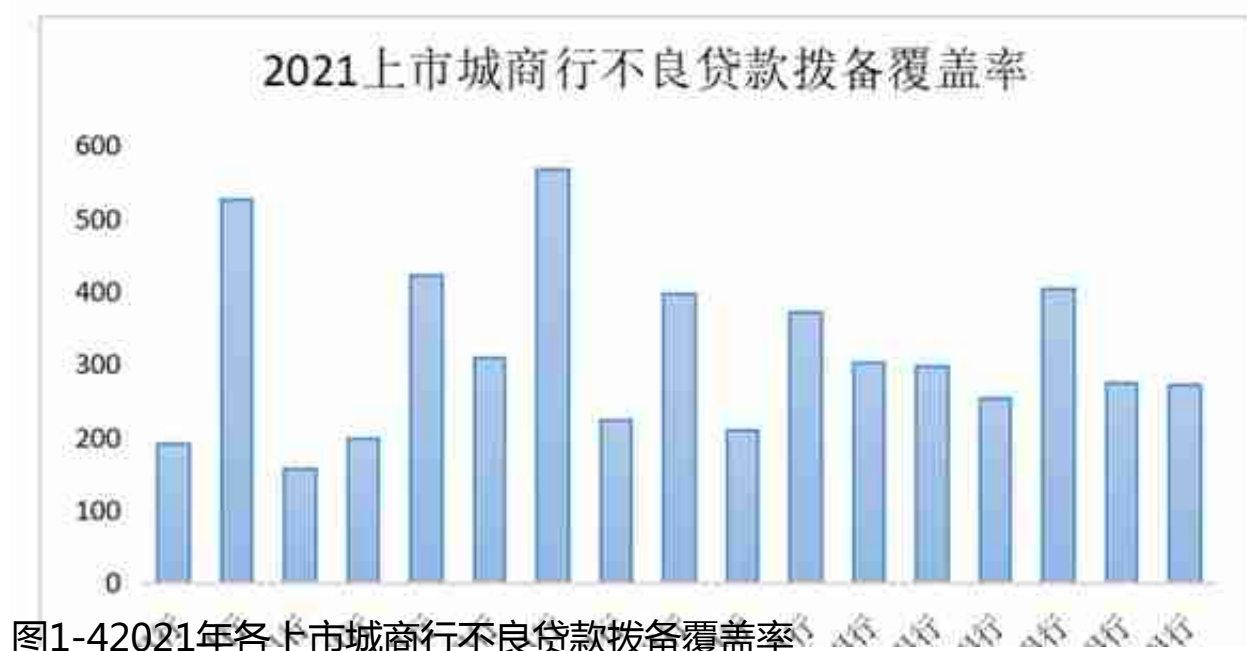


图1-4 2021年各上市城商行不良贷款拨备覆盖率

数据来源：wind数据库

上市城商行票据发展情况

城商行的发展在近五年内处于稳定增长的态势，同时，票据贴现余额及承兑余额快速增长，从研究期限内的期初发展至期末，已实现三倍左右的增长，票据贴现余额从期初的2122.19亿发展至期末的6427.57亿，票据承兑余额从期初的24198.35发展至期末的63497.91亿元。除此以外，从图中也不难看出票据承兑余额远远高于同年票据贴现余额，说明城商行票据承兑业务领先于贴现业务，也可侧面反应出城商行同业授信还存在一定发展空间，导致不同行之间票据贴现受阻，相较于票据承兑业务发展不力。



图1-6 2017-2021年上市城商行贴承比走势图

数据来源：wind数据库、上市行年度报告

图1-7反映了2017-2021年间上市城商行票据业务余额在所有A股上市银行中的占比变化，可知票据承兑余额占比在近五年内稳定增长，同时票据贴现余额占比在2018年有所回落之后保持增长，票据承兑余额及票据贴现余额均于2021年达到最高点，分别是20.25%与11.63%，说明城商行票据业务的发展速度快于平均水平。与此同时，将票据业务余额占比与总资产总负债占比作对比后发现，上市城商行虽然占据着较小的市场份额，但是在票据市场表现出相对较高的贡献率。



图1-82017-2021年上市行票据利息/利息收入走势图

数据来源：wind数据库、上市行年度报告

通过分析指出，城商行资产负债在银行业中占比不到10%，但发展票据业务占比最高达到20%，考虑到票据对解决中小微企业融资问题的重要作用，城商行对中小微企业的支持作用越来越突出，是服务中小微企业的重要渠道之一，为城商行票据业务的创新发展提供了基础及条件。

城商银行发展票据业务的优劣势分析

城商行发展票据业务优势分析

①决策高效、灵活多变

由于城商行体量相对于国有行较小，对于判断市场变化的灵敏度较高，可及时根据实时情况合理配置自身资产结构，平稳顺应市场变化。城商行经营地域集中，信息传递快捷、决策链短的机制优势及体制优势使各项业务的开展具备相对较高的灵活性及便捷性，可积极响应部分企业对资金的迫切需求，且赋能票据业务突出的决策效率及创新活力，快捷及时地为中小微企业提供开票、贴现等服务，且灵活应对客户多样化需求，满足票据发挥货币性所需条件，充分发挥票据的支付、结算功能。

②地缘优势、客户优势

城商行发展的共性决定了其竞争优势体现在本土文化，即城商行往往以本土银行、家乡银行、百姓身边的银行为客户所认同的基础，城商行与客户之间同根同源自带

文化认同感和信任感，是一种天然的市场链接。票据作为植根于贸易背景的短期金融工具，其生命周期与实体经济环环相扣，协同城商行与当地中小微企业之间的纽带关系有助于为解决融资难、融资贵等问题消除不必要摩擦。城商行通常由当地财政局注资成立，获取信息方面具有地方经济交融的地缘性优势，多半与地方政府和地方企业有着紧密联系，对当地客户的资信状况、经营状况了解更详尽准确，因此与当地的业务关系较为稳定，这也对票据业务的推广工作奠定了一定客户基础。

③后发优势、创新优势

城商行的后发优势可有效节省产品前期的试错成本及沉没成本，对于规模较小、基础资产单薄的中小商业银行来说尤为重要。韦尔默朗（2005）曾经指出，在竞争对手产品和服务的基础上进行改进和优化的、差异极微的产品形式成为新金融服务扩散的主要形式，在银行业内即指通过学习汲取国有大行及股份制银行的创新思想及创新行为，总结成功的经验及失败的教训，并结合城商行创新活力，根据区域企业优势及资源优势的实际情况进行改进优化，最终推出匹配区域企业发展需求的创新票据业务，实现城商行票据业务发展的赶超。

④建设优势、资源优势

推进城镇化建设必然引起城市产业链选择及设计、经济转型等问题，驱使当地城商行根据所在地产业、资源、区位，结合当地产业链而设计出相应金融产品，不仅为城商行提供更多连锁性商业机会，同时还有利于提高城商行对系统性信贷风险的抵抗能力。城镇化的推进不仅影响产业链的转型，也将带动二、三产业的发展，由此资金需求方面产生主体及体量改变，传统农民的资金需求逐步向农村中小企业、种养殖大户和农民专业合作社等现代农业主体转移，农业贸易的资金需求逐步向农村基础设施建设、社会事业、公共服务、商业住宅等项目转移，以上主体及项目的资金需求量大大增加，需要可靠稳定并且彼此互相足够了解的金融机构提供有针对性、可行性的长期金融服务及资金保障，城商行应积极支持具有地区资源优势和发展前景的行业及产业结构快速调整、升级中的企业，更好更快地推动城镇化建设，以实现银企双赢。

城商行发展票据业务劣势分析

①优质资源吸引力不足

城商行的小体量是综合实力相对较弱的表现之一，也是诸多弊端的原因之一。例如人才吸引力不足，金融科技创新发展较为缓慢，客户基础以中小企业为主，大企业客户稀缺等影响核心竞争力的主要问题，最终都将影响辐射至各个业务。对票据业务的影响体现在票据承兑量及贴现量相对较少、企业选择城商行为电票开户行的积

极性不高、票据产品创新不足等现象上，对城商行票据业务的发展产生了根本性的滞后影响。

②票据风险把控被动

城商行对贴入票据的风险把控能力有待加强，其短板产生原因可归纳为以下两方面：一是内部原因，由于城商行发展平台相对较低，对金融人才吸引力相对不足，风险监测专业人员多数奔赴于国有行及股份制银行，导致城商行风险把控能力发展相对滞后；二是外部原因，城商行通常为企业合作的次优选，缺少大型企业等客户资源，为提高票据贴入金额及贴入频率，城商行迫于降低票据贴入门槛及贴入成本以吸引持票企业，相应增加风险隐患。

城商银行创新票据业务与服务中小微企业发展研究

1.创新票据业务新理念

基于第一部分现状分析发现，城商行票据业务为中小企业提供了优生资源，而城商银行的整体利润与国有银行、股份制银行相比存在明显差距，城商银行应扬长避短，在票据业务发展上乘势而上，创新理念，顺应信息时代+双循环格局的浪潮，运用金融科技手段整合“三流”（信息流、物流、资金流）发展“供应链票据”，在供应链金融中进一步拓展票据的支付结算功能和融资功能，为供应链核心企业及上下游企业提供系统性的金融解决方案。总而言之，即通过票据灵活且风险相对低、服务中小微企业客户的特点，以票据产品链为突破口，大力推进客户和业务发展。

2.开创票据业务新局面

城商银行服务当地经济、服务中小微企业是银行应有的特质与定位，而中小微企业现在只有十分之一，全国4700万户中小微企业，中小微企业的资金缺口在14万亿以上，且中小微企业应收账款也较多，据统计工业企业18.9万亿以上应收账款，相当部分来自于中小微企业，占70%以上，所以城商银行利用自身定位优势，通过票据服务中小微企业具有可行性和务实性，通过票据服务企业，完全可以开拓新局面，同时推进票据贴现APP研发，提高持票企业贴现效率及便捷度，以提升企业开票用票积极性，除此以外，城商行应积极探索稳健创新与大力拓展票据业务，通过各种方式针对性对目标客户宣传票据知识，让企业更全面地了解票据的品种、功能，熟悉相关规定、办法和操作流程，提高中小微企业对票据的熟悉度及接受程度。对重点客户、优质客户和有授信额度的客户实行优惠政策。在票据风险得到有效控制、业务操作规范的前提下，资信优良的城商行之间可以在保留追索权的前提下开辟“绿色通道”、采取“先贴后查”方式，提高贴现效率。

3.充分发挥平台优势服务中小微企业

双循环格局及供应链的大力推广将促进中小微企业的飞速发展，对资金流动频率及资金需求额度也提出了更高的要求，票据承兑满足了企业之间的短期资金支付需求，通过签发票据获得了交易的延期支付，减少了对营运资金的占用，相对于贷款融资可以有效降低财务费用，加快企业的周转速度和商品流通效率。票据支付和融资更受企业青睐，用票企业数量由2017年的105.9万户提升至2020年的270.6万户，年均增速36.7%，其中中小微企业用票户数占比达到98.7%。鉴于城商行的地缘优势，发展票据服务中小微企业对城商行票据业务的发展至关重要。电票的推广、供应链票据平台的创设、以及应收账款票据融资等不仅是城商行票据产品创新的突破点，同时也为中小微企业拓宽融资渠道，提高融资效率，结合当下供给侧改革的大环境，发展票据业务已是各界共识。

4.积极跟随票交所产品创新

上海票据交易所的建成和运营使得我国票据市场逐步从分割走向统一，市场基础设施不断完善，市场制度日益健全，市场参与者也不断增加我国票据市场正日益成熟、壮大。上海票据交易所现在已经成为我国票据市场发展的主要推动者、建设者和引领者，在过去一段时期内，上海票据交易所围绕票据全生命周期进行产品创新，在票据签发端建设供应链票据平台，同时为了促进票据业务发展，减少企业平台切换频率，提升票据业务办理效率，票交所创设“新一代票据业务系统”（下称“新系统”），将“票付通”融入其中，并增加“线上贴现”模块等。实际上，前产品“票付通”、“贴现通”的城商行覆盖率并不高，依然存在相当数量的城商行暂未接入，由此可预见“新系统”还存在一定的推广空间需要拓展。为推动票据新业务、新产品的应用，上海票据交易所多批次组织市场成员进行培训、学习，引领、激发了票据市场热情与活力。在《上海票据交易所发展规划（2021-2023）》中，上海票据交易所提出了未来三年有关票据市场创新的路径与创新的重点，对城商行票据业务创新具有极强的指导意义。

5.城商银行互信互任，建立票据平台发展票据业务

金融同业业务经过多年的发展，已横跨信贷市场、货币市场和资本市场，其综合性、交叉性的业务特质使之成为最具创新活力的业务领域，而同业授信业务的展开是发展同业业务的关键切入点之一。城商行授信不充分将导致城商行贴现余额远低于承兑余额，面对其他行开出的商业汇票没有授信或授信额度不足，最终导致贴现余额相对较低。城商行之间互相扩大授信范围有助于提高票据在银行间的转贴频率，增加流动性以降低资金成本，甚至为城商行增加利差收益。除此以外，城商行间也可通过根据某一指标建立票据联盟，对联盟内成员开出的票据贴现所占据的授信额度加以一定折扣减免，以及联手协调防范处理高风险票据资产，或者建立票据平台

，共享票据风险识别能力，提升平台整体公信力及可信度，以促进优质票据在各级市场上的流通，最终提升票据在整体市场上的认可度。

6.建立票据发展新体系

上文中提及到城商行的的小体量不仅带来财务报表上与大行的差距，在人才吸引力方面也略显不足，国有行的在职人数是城商行的几倍之多，故城商行的整体组织架构相比于国有行也存在过于单一等不足。部分城商行票据业务仅在总行设有票据业务部门，主要负责指导下属分支行的票据直贴业务以及同业市场间票据转贴等，而下属分支行内大部分将票据业务与对公业务等混在一起处理，也缺乏对票据业务专业人才的培养机制，业务操作及决策行为均较为依赖总行指导。城商行应建立自上而下票据发展架构；强化金融科技和票据数字化作用，加强人才培养。

拓展票据业务新领域

上海票据交易所已着手稳步建设跨境人民币贸易融资转让服务平台，日前工银亚洲通过该平台成功办理了福费廷跨境资产转让业务。从上海票据交易所发展规划及未来发展趋势看，上海票据交易所有望成为全球票据资产的交易中心。商业银行及非银行金融机构应积极开展涉外票据业务以及其他可在上海票据交易所交易的相关票据业务，及早组织开展涉外票据业务产品研究，未雨绸缪，抢占先机，不断拓展商业银行票据业务领域，提升自身在票据市场中的竞争力。一些跨国大中型优质企业可以在该平台上进行跨国、以人民币计价票据的签发、融资业务。通过开展跨境票据业务，不断拓展票据市场的服务空间。

8.建立票据风险防范机制

由于部分行业的不规范经营，导致其开出的商业承兑汇票难以承兑，大量持票人举债无门，对票据市场产生极其恶劣的影响，导致该商票贴入行生成巨额坏账，对银行系统的稳定运行产生动摇。鉴于城商行体量小，抗风险能力相对较弱，城商行应建立完整全面的风险防范体系，对外应于票据开户流程设置开票人资质审查，严格审查贴入票据贸易背景真实性，防止劣质票、融资性票据流入银行体系，降低票据“暴雷”风险以及可能产生的损失；对内建立健全内控制度，明确相关业务和不同岗位人员的分工与责任，规范业务流程，严格实行权限管理，完善业务流程间相互制约机制。同时强化业务连续性管理，提高应急处置能力。

9.推进发展供应链票据

供应链融资是城商行中小企业融资业务的重要突破口，应积极推进发展供应链票据，对供应链票据贴现业务优先处理、优惠处理，提高城商行票据贴承比，以促进货

币政策传导宽信用，切实服务实体经济。同时，灵活结合当地城镇化建设进程，对转型前、转型中、转型后不同阶段及不同周期产业针对性提供供应链票据产品及业务指导，扩大城商行所属区域市场份额，为中小企业拓展信贷服务，解决融资困难问题。

参考文献

丁平.产业链视角下城商行服务中小企业的路径选择及策略研究[J].湖北经济学院学报(人文社会科学版),2022,19(01):23-27.

郑静静.城商行数字化转型面临的问题及解决思路[J].农场经济管理,2022(03):44-46.

陈伟.城市商业银行票据业务竞争战略研究[D].南京大学,2017.

陈一洪.城市商业银行中小企业金融服务发展趋势研判——基于动态演进及后发优势视角的研究[J].金融发展研究,2012(05):56-59.DOI:10.19647/j.cnki.37-1462/f.2012.05.012.

邓涛.创新票据业务缓解小微企业融资难题[J].中国银行业,2020(12):82-84.

肖小和,申酉.加快发展票据市场支持中小企业发展[J].现代金融导刊,2022(05):38-42.

唐斌.票交所时代下电子商业汇票交易创新方案——巧解中小微企业票据融资难问题[J].中国货币市场,2020(10):74-77.

陈一洪.新常态下城商行资产业务创新的路径选择[J].甘肃金融,2017(06):50-52+55.

(作者系江财九银票据研究院肖小和、谈铭斐、陈奕欣、熊星宇)