

“定制化”服务助力“小微”发展

——对福建省福州市银行业创新小微企业服务的调查

本报记者 钱菁璇

编者按 由于资产规模小、经营风险较高,部分行业的小微企业被金融机构定位为“高风险”而不愿涉足。为这些行业的企业提供“定制化”服务,需要商业银行真正下沉重心,积极开展金融创新,走差异化、专业化服务之路。近日,本报记者走进福建省福州市,深入调研银行在创新小微企业服务上作出的努力与取得的成果。

战略上重视 战术上创新

祝惠春

破解小微企业融资难,是一项系统工程,需要金融机构、小微企业以及政府管理部门等多方共同努力。从目前实际情况看,大型金融机构服务小微企业的压力还不够,而往往是一些股份制银行和城市商业银行在做积极探索,例如民生银行、兴业银行等。从国际经验来看,服务小微企业主要还是靠中小型和社区型金融机构。中小银行与中小企业具有天然的对接性,能够为小微企业提供“量体裁衣”的服务。因此,形成竞争性的金融服务市场,大力发展小型金融机构,是完善金融基础设施,破解小微企业融资难、融资贵的重点之一。

另一方面,随着利率市场化的加快和金融领域改革的推进,可以预见,将会有更多的金融机构愿意将信贷资源投向定价能力较强、贷款收益较好的中小企业。现在已经有许多银行已将服务小微企业定为战略上的重点,但是,从实际战术上来说,服务小微企业,银行还要做好各种服务创新探索。基于小微企业的收益不稳定、抗风险能力弱、贷款违约率高、缺乏合格抵押品等特殊性质,如果还按服务大企业的方式来小微企业贷款绝不可行。

如何有效服务小微企业?过去,出于盈利和风险的考虑,有些银行在为小微企业提供贷款时,提出贷款返存、搭售理财产品、支付无关服务费用等附加条件,以便“堤内损失堤外补”,如今这些做法已被明文禁止,小微企业信贷服务的金融监管环境正在逐步优化。这种形势下,银行需要真正“沉下重心”,找准资金供求双方的需求结合点,为小微企业提供切实帮扶和“个性服务”。例如本版报道的民生银行创新实施的产业链融资模式、“互助基金+城市商业合作社”模式等,这些创新实践,值得借鉴,是实现与企业发展、与实体经济共赢的切实举措。

本版编辑 祝惠春

在霞浦海域进行海钓的渔民。

本报记者 钱菁璇

高风险面临融资难

渔民人均收入达10655元。

“养殖业的周期性很强,每年4月必须收获海参,因为一旦水温超过26摄氏度,海参就会化掉,而收获的海参又必须抓紧卖掉,因为要回笼资金用于5月份的海带加工。”杨家富说。在霞浦,企业资金量需求特别大,但能顺利获得贷款的企业并不多。看似商机无限,但金融业的介入却不多。

记者在采访中了解到,风险太高

是大多银行业金融机构不敢介入的重要原因。水温、台风、赤潮,号称当前海洋养殖业所面临“三大天灾”,一旦发生,就会给养殖户带来巨大损失。另外,市场价格波动也是他们必须承担的风险。

由于海洋经济具有劳动、资本和技术密集型的特点,加之海洋经济潜在收益存在不确定性,从而减弱了现有金融体系与海洋经济的融合度,一定程度上

存在着“金融排除”现象,不少银行都将其视作高风险行业,谨慎介入。

所谓“金融排除”,一般是指部分经济主体由于自身缺陷以及制度因素难以进入金融体系,缺乏或没有能力通过合适的渠道获得必要的金融产品或金融服务。除海洋产业外,诸如茶叶、丝绸、石材、冷链等行业,由于行业规模不大,但行业里中小企业众多,分布较为分散,在传统的金融产品和服

务模式下很少能得到金融机构的“眷顾”。要在这些“细分”的领域有效开展金融服务,需要金融机构更加专注和专业。

去年4月,海参价格暴跌,外省收购商趁机压低收购价,下挫幅度甚至超过30%。对于霞浦的海参养殖户来说,卖,就是明摆着亏本;不卖,则是等着仓储的海参腐烂。为了保护养殖户利益,也为了避免当地海参养殖业遭受致命打击,霞浦县委常委邱开养带领众多养殖户,登门拜访了民生银行福州分行行长苏素华,最终获得了1亿元的贷款支持,既稳定了海参价格,也解决了海洋渔业循环养殖流动资金的问题。

心企业介入,往上游深挖到其渔货供应商水产养殖客户,进而对其进行授信,然后再往上深挖到饲料加工企业。”民生银行海洋金融产业部总监李彦发说,这一授信模式在保证企业资金需求的同时,实现了贷款在产业链上流通,有效降低了信贷风险。

截至2013年6月28日,民生银行海洋渔业产业链金融业务有效客户4496户,其中小微客户4015户,贷款余额109.8亿元,其中小微贷款50.31亿元。福州分行有效客户1480户,其中小微客户1369户;贷款余额18.68亿元,其中小微贷款10.61亿元。

特色产业需更多支持

构新增贷款总量的18%。而在2011年,福建省海洋生产总值达4419亿元,占全省GDP的25.4%。与海洋渔业快速发展的势头相比,信贷服务仍显滞后。

“立足市场,专注专业”,是民生银行在为特色产业提供金融支持时得出的宝贵经验。苏素华表示,金融机构

与产业企业发展是相辅相成、共生共荣的,银行主动介入产业内部,成立专门的部门,定向开展工作、充分调研行业情况,了解小微客户需求,有针对性地进行产品整合及业务创新、设计开发特色金融方案,既满足了金融需求,也实现了银行自身的发展。

如何放贷?如何风控?“坚持产业

链融资模式,即服务于更宽范畴的关联度强的产业链条上的融资需求,将产业链与价值链相融合,力争以核心企业的贡献度赢得上下游企业的忠诚度。”这是民生银行给出的答案。

“在‘水产饲料—水产养殖—水产加工—冷链物流—贸易流通’这一产业链,我们就通过‘水产加工’这家核

创新服务渔业养殖户

海洋产业巨大的贷款需求让不少银行为之心动,几家政策性银行纷纷将贷款集中在港口基础设施建设、海洋交通运输和临港工业等较大规模项目上,而较少涉足对小规模养殖户的信贷服务。

民生银行看到了其中的商机,并于2011年11月成立了省内第一家海洋产业金融部,2012年9月成立了省内首家海洋渔业专业支行,下设鲜品金融部、冻品金融部、加工流通金融部以及售后服务部等专业部门,深度服务海洋渔业。

针对当地海带、海参、鲍鱼等海洋产业链的小微养殖户的金融需求,民生银行创新推出了“互助基金+城市商业合作社”的模式。“互助基金”,全称“海洋产业合作社互助基金”,是民生银行在担保的基础上推出的信贷“升级版”。2012年11月,霞浦县成立了全省首家海洋产业合作社互助合作基金。

霞浦县沙江镇沙江村的养殖户朱钦喜是海洋产业合作社的社员之一,

他说:“今年我们4个人联保,在合作社帮助下总共贷款45万元,根据贷款额度一定比例缴纳保证金的要求,我们每人缴纳了1.25万元的保证金到‘互助基金’中。”

种了近20年海带的朱钦喜说,现在海带、紫菜的养殖比较稳定,收益也逐步提升,他计划扩大海带、紫菜的种植面积,并希望能开始养殖一些鲍鱼,因而资金需求量加大。在向合作社反映情况之后,前不久他贷到了15万元。“如果今年效益不错的话,明年希望再多贷一点,每个人最高能贷20多万元呢。”朱钦喜说。

民生银行福州分行信贷员杨臻告诉记者,在这些养殖户会员向分行申请贷款时,“互助基金”提供担保,会员仅以其出资额为限承担担保责任,比过去单纯的联保更能有效实现对风险的控制。“该合作基金成立仅半年时间,便投放贷款近1.5亿元,规模远超早期成立的76家海带联保户。”杨臻说。



满足多元化融资需求

“俯下身子”、“重心下沉”、努力接小企业的“地气”,是兴业银行面对新挑战新要求作出的战略性调整。

记者在采访中了解,年初以来,兴业银行就开始主动调整小微企业业务客户定位,将总资产6000万元以下的小微企业客户作为金融服务重点,向下聚焦“小微”,并配套实施一系列体制机制改革措施,保障资源配置,全面推进小微企业金融服务升级,探索服务差异化之路,构建小微企业金融服务核心竞争力。

在组织架构方面,兴业银行建成由总行小企业部、分行小企业部、城市小企业中心构成的小企业“三级”统一规划、专业运作,强化小微企业业务系统组织推动力。

“一分行一规划,一城市一指

引”,是兴业银行为客户量身定制金融服务方案,实施特色集群专业化服务。指以城市为中心,抽调骨干客户经理组建成小企业专营团队,再由各专营团队结合区域小企业客群结构特点以及融资需求,确定小企业集群金融服务方向,实现区域化组织、规模化经营、标准化作业。“此举为了降低业务‘散单率’,提升小企业金融服务效率和业务覆盖面。”兴业银行新闻事务代表邵芳卿告诉记者。

与此同时,金融产品的不断创新,是兴业银行满足小企业多元化融资需求的关键所在。

至今,在福建开办印染公司的宋强对兴业银行“小企业自建工业厂房”这一创新产品仍津津乐道。

2012年6月,突如其来的山体滑

坡使得宋强公司的部分厂房、机器设备严重受损。受灾后,其公司随即在厂区内重新选址计划新建工业厂房,想要尽快恢复生产,但是除了股东自筹资金及保险理赔资金外,不少建设资金缺口让这家原本经营状况良好的企业一筹莫展。当兴业银行了解情况后,次月就向宋强的公司发放了300万元自建工业厂房按揭贷款资金。

实际上,除了自建工业厂房按揭贷,兴业银行已经建立了一个由“兴”兴芝麻开花、兴兴助保贷、兴兴积分贷、兴兴升级贷、兴兴迅捷贷、兴兴设备按揭贷、兴兴联保”等在内,覆盖传统银行融资模式与创新增值服务模式两大板块、业务品种齐全的小企业产品和服务体系。

敢为小企业快速提供贷款,完

善的风控体系是兴业银行的“底气”。兴业银行高度重视风险中台人员队伍建设,做到“部门职能到位、人员配置到位、人员职责到位”三个“到位”,并要求小企业风险经理具备相应的业务素质和从业经验,能够承担风险经理的相应工作责任。做到合格的人做合格的事。正是做到把握风险实质、抓准核心环节,兴业银行成功实现小企业作业流程再造,满足小企业贷款“短、小、频、急”的需求。

截至3月末,兴业银行小企业客户贷款余额较年初增幅为14.44%,小企业客户数达19.29万户。以小企业户均从业人数约20人计算,该行小企业金融直接使约400万从业人员收益,同时也惠及这些小微企业的上下游产业链或供应链。



一家海苔生产商向记者介绍海苔食品的制造加工过程。

王艳玲摄

银行服务小微企业要有针对性

——访中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇

本报记者 王信川 实习生 沈 珺

专家访谈

记者:当前,小微企业多面临融资难、融资贵的问题,在您看来,银行不愿意过多涉足和服务小微企业的原因有哪些?

郭田勇:银行是商业机构,因此秉承商业机构盈利的特性,它在服务对象的选择上会有优先于自身利益的一些考虑。银行不愿意投入农户和小微企业,主要是基于两个方面的原因:

一是我们现在整个社会各个方面的资金需求都很旺盛,银行不可能都

将钱投向某个特定的领域,当各个领域都在寻求银行时,银行肯定会有一个平衡取舍的问题。一个规模较大、效益也好的企业来找银行贷款,出于商业的原因,银行当然是愿意贷给这样的,相较而言,小微企业和农户肯定是处在劣势的。

二是从银行自身来讲,传统的商

业银行习惯于做项目规模大的企业,习惯于在抵押担保后才发放贷款,在做小微企业方面,并没有太多经验,从技术角度、控制风险角度、定价角度来看,也是做小的企业更困难些,这就是银行不太乐于介入这些行业的原因。

记者:银行应该如何对上述行业开展金融服务?

郭田勇:这些所谓的“金融排除”行业许多都是关乎国计民生的,银行当然应该服务这些行业,应该说,凡是正当的盈利的行业,银行都应当给予必要的服务。只是现在几乎所有的领域都对银行有巨大的需求,银行服务不过来,所以才会出现这种局面。

具体来看,银行未来要根据这些

行业的特点,在风险管理上、在金融产品的供给上、在产品定价上进行创新,跟具体行业相结合,进行有针对性的金融服务。

记者:在银行服务这些行业的小微企业时,应该增加哪些相应政策支持?

郭田勇:国家既然希望银行把贷

款资金能投到这些相关行业,那相应地在财政上就应该给予一些支持。比如说,可以给银行贷款贴息;国家包括地方政府可以成立担保公司,当银行在这类行业里放贷时提供相应的担保,减轻银行自身的担心;还可以给相应的企业和贷款户减免税收,这样也能降低企业的经营成本。