

理性看待小微金融“低性价比”

王 璐

拓市场、实现自身可持续发展的必需。为此，众多银行都把小微业务放到了重要的战略地位，多家银行还成立了专做小微金融的支行。但总的来说，小微金融依然是银行系统的弱势业务。

银行“嫌贫爱富”事出有因。由于单笔业务金额小、银行人力成本高、批量设计贷款难度大、小微企业发展风险偏高，小微金融一直以来就是银行系统“性价比”较低的一块业务，对银行的利润贡献不大。

从实际情况看，庞大的小微企业群体情况各异，其中100万元至1000万元之间的小企业信贷风险最难把握。据介绍，100万元以下的“微贷”，信用良好，可以批量贷款；1000万元以上的小企业，经营稳定性高，基本能实现“一对一”服务，信贷也很稳定。但其中“夹层”部分，由于行业和经营情况灵活而复杂，信贷成本较高，风险难以把控。

但是，不能只看小微金融眼前的“低性价比”，它恰恰是一项前途光明的业务。

小微金融的难点在于标准化评估的不易，使批量贷款的难度增加。实现批量的核心和关键，在于通过征信系统、本行消费记录、第三方信息机构掌握全面的信息，以及构建一个科学的评估系统。

从目前情况看，提升小微金融的“性价比”，一是要增强风险控制能力，二是要挖掘小微客户附加值。比如，有的银行把小微企业的风险按重要性分为资金挪用、担保链影响、投资失利、高利贷或赌博、经营失败等几个层次，实行分层管理。其中经营失败只是最后一项考虑因素，现实中更注重考察其他几个风险点。

同时，优质客户是银行的核心竞争力。目前许多银行都正在探索建立企业家财富管理、企业投资指导等“闭环”全套服务。广发银行日前推出“小企业手机银行”，创新性地将个人金融与公司金融整合在一个平台。由此可见，完善小微金融服务是一个培育客户资源、掌握企业信息的过程，也是一个培育无限市场的过程。

观察

占我国企业总数的99%，贡献GDP的60%和就业岗位的80%，小微企业这块蛋糕看起来很大，对各家银行来说似乎足够吃了。但是，吃掉蛋糕上的奶油以后，也就是资质最好的那部分小微企业，银行就会发现，再往下啃难度大多了：行业分散、数量庞大、风险难控。

大力发展小微金融服务既是国家相关政策提倡和鼓励的方向，又是银行开

资讯工坊

河南银行业经营实力大幅提升

本报讯 记者党涛报道：据河南银监局统计，截至2014年3月末，河南省银行业机构本外币存款余额40868.41亿元，同比增长13.64%，首次突破4万亿元大关。全省银行业经营实力大幅提升，年度盈利水平由2010年的297.85亿元，增加到2013年的634.62亿元，居中部六省首位。

据了解，2011年以来，河南银监局坚持防风险和促发展并重，风险管控成效突出。截至2013年末，河南银行业不良贷款余额和不良率分别较2010年末减少465.46亿元和下降3.8个百分点。同时，近年来，河南省引进多家知名银行业金融机构，新成立了宇通、平煤神马财务公司等法人机构，银行机构体系更加健全。

银联与澳银行签合作协议

本报讯 记者陈果静报道：日前，中国银联分别与澳大利亚西太平洋银行集团和澳新银行签署合作协议，约定在澳大利亚、新西兰和南太岛国全面开展银联卡业务合作。

根据前期签署的全球合作备忘录及本次协议，银联国际将分别与这两家银行启动业务合作，扩大银联卡业务、特别是创新支付领域的合作，全面提升对持卡人的服务能力，将加快实现上述两家银行在澳大利亚、新西兰和南太岛国所有ATM、商户POS的银联卡受理业务。此外，还将推动受理终端的芯片化改造，拓展网上受理商户，为银联卡持卡人提供芯片卡支付、网上支付等更安全、便利的支付体验。

中行在美推美元境内全额到账

本报讯 记者刘溪报道：中国银行纽约分行与德意志银行近日就扩大现金管理合作签署备忘录，成为首家在美提供美元境内全额到账服务(Guaranteed US Plus)的中资银行。通过全额到账、端到端透明定价的服务，中行纽约分行美元清算解决方案进一步升级，广泛惠及美国境内客户。

美元境内全额到账服务(Guaranteed US plus)由德意志银行开发，旨在为客户提供更加高效、便利的美元汇款交易。随着中美间支付活动的日益增多，中行纽约分行与德意志银行加强合作，进一步升级清算服务，扩大支付方式，帮助客户减少成本，更好地处理国际美元支付业务。

金融支持产业结构调整系列报道 ③

多元服务，做企业的“贴身保姆”

本报记者 钱箬旻

近年来，随着金融脱媒和金融创新等因素影响，我国社会融资结构发生了深刻变化，非信贷融资迅速增长。在这一背景下，各银行业金融机构不断创新服务模式，为企业提供多元化、综合化金融服务，加强对企业全生命周期的金融支持。通过“贴身服务”和“量身定制”，有力地推动了产业结构调整和传统企业转型升级。

合力助推企业“再”成长

企业要转型升级，困难不言而喻，在考验着企业的同时也对银行提出了更高要求。在江西新余，当地银行业针对企业不同发展阶段信贷需求特点，综合利用银团贷款、国际贸易融资、集团授信等方式，积极支持水泥行业技术改造与节能减排建设。

节能减排是水泥行业面临的重大课题。成立于2001年的分宜海螺水泥有限责任公司，由于工艺落后、能耗高、污染大，企业发展陷入困境。到2007年末，该公司年产水泥熟料仅30万吨，年经营现金净流量为-1.93亿元，转型迫在眉睫。

“针对这种状况，我们组织辖区内有关银行进行调研，肯定了该公司新上两条日产2500吨新型干法水泥生产线的发展之路，组织中行、建行、农行向该项目发放了3年期5亿元的银团贷款。”新余银监分局工作人员龚小辉说。

在支持企业走出困境的同时，银行业金融机构也在全力助推企业“再”成长。近年来，中行新余分行先后为分宜海螺提供了累计1.7亿元的表内外融资，并从日本引进9兆瓦余热发电工程项目，使该公司利用余热发电项目年生产供电量达6420万千瓦时，节约标煤2.2万余吨，减少二氧化碳外排量2.75万吨，并年新增主营业务收入1802万元，取得了良好的经济和社会效益。

满足多元化融资需求

由于不同行业、不同类型的金融需求不尽相同，通过整合资源、创新服务模式，为企业提供多元化融资服务，成为各银行业金融机构不约而同的选择。

“传统产业转型发展需要依靠科技推动，而实现科技与金融的有效对接，将极大推动传统产业竞争力的提升。”潍坊银行授信管理部总经理张彬说。据介绍，早在2012年，该行针对当地企业高新技术企业盛端传动资金需求量大、创新推出专利权加股权质押质



江西崇仁县创新融资模式，通过加强政银企合作，搭建银企互利共赢平台。图为明正变压器厂的员工正在加紧调试变压器。

押融资模式，向该企业提供综合授信1.7亿元，助推企业市场竞争力大幅提升。

近年来，面对客户脱媒加剧的趋势，中国农业银行积极打造“资源整合商”，为客户提供涵盖财务顾问、租赁、投行、保险、理财、产业基金等跨市场、综合化金融服务。以发债为例，2010年至2013年，农行累计发行债务融资工具约7600亿元，复合增长率达49%，有力地满足了客户多元化融资需求。

在山东，国开行山东省分行通过发挥投资、贷款、债券、租赁、证券等组合优势，创新符合产业特点的投融资模式，在争取国开金融、国开证券、国银租赁资金支持省内项目的同时，引导财政、创投、产业投资基金等各种资金渠道，提供多元化金融服务，积极支持企业技术研发、海内外市场拓展、兼并重组。比如，该行通过帮助山东新汶矿业集团分解节能减排目标、支持企业节能减排技改项目，实现每年节能76.66万吨标煤，节能效益约3.88亿元；减排二氧化碳191.6万吨、二氧化硫0.58万吨，减排砷石固体废物102万吨。

开展全生命周期服务

“一个企业在初创期，大多以自有资金、民间融资、直接融资和政府支持为主；成长期则以银行债务融资为主；

成熟期以银行债务融资和直接融资为主。”福建银监局副局长徐金玲认为，在企业成长过程的不同阶段，需要采用不同的融资策略，开展全生命周期服务，以适应企业发展的需要。

初创期和成长期的企业多为小微企业，对此类企业如何提供有效的金融支持，尤为引人关注。如科技型小微企业发展具有不确定性，缺乏有效的抵押担保资产，所在领域专业性较强，往往会面临融资困境。

“我们对初创期的科技型企业，通过科学评估其核心优势，与股权基金、‘硅谷银行’等实现优势互补，并与政府扶持基金合作，提升专项财政资金的扶持效力。”据浦发银行有关负责人介绍，对成长期的科技型企业，该行则与各地股权交易中心合作，为企业提供集融智和融资为一体的综合金融服务，打造直接与间接融资相结合的融资综合解决方案。

针对不同发展阶段特点的企业，对接相应的融资模式和金融工具，是企业提供全生命周期金融服务的关键。近年来，中国农业银行通过不断创新服务模式，有力地支持了企业做大做强。如对创新型科技企业，通过加强与各类产业基金、信托基金、私募基金合作，促进科技成果资本化、产业化；对经营业绩稳健成熟、已走上集团化发展道路的大型企业，提供包括现金管理、资本运营、财富管理、并购重组等全方位金融服务，取得了较好效果。

银监会：

防范虚假信托公司 从事非法金融活动

本报讯 记者钱箬旻报道：银监会日前发布风险提示称，近期，银监会发现个别地方存在未经批准、在名称中使用“信托公司”字样的非法机构，部分机构通过虚假宣传招聘人员，并进行募集资金等非法金融活动，严重扰乱市场秩序，影响社会和金融稳定。

银监会提示广大金融消费者，对各类虚假宣传信息应保持高度警惕，注意风险防范，远离非法金融活动。参与非法金融活动受到的损失，由参与者自行承担。若发现非法金融机构，请及时向属地银监部门举报。

据悉，目前经银监会批准设立、合法从事信托业务的信托公司共有68家。

国开行发行60亿元金融债

本报讯 记者王璐报道：国家开发银行近日通过上海证券交易所债券发行系统对2年期固定利率金融债券“国开1301”增发35亿元，同时新发行15年期固定利率金融债券“国开1401”25亿元。经过承销团投标，确定“国开1301”参考收益率4.85%，“国开1401”收益率5.85%，认购倍数分别为3.8倍和2.2倍。

“国开1301”债券于2013年12月27日首发80亿元，2014年3月13日增发60亿元，本次增发后余额175亿元。包括机构和个人在内的上交所市场各类投资者，可通过承销团成员办理债券分销或上市后参与二级市场交易。国开行本次专门发行了15年超长期债券，主要是为了丰富交易所政策性金融债品种、进一步完善收益率曲线、满足以保险为代表的投资人需求。15年和20年超长期限人民币债券，创下了离岸人民币债券最长期限记录。

据了解，经中国人民银行和证监会批准，国开行在上交所公开发行债券首批试点总额度为300亿元，在2014年6月前完成全部发行计划。

一线传真

农家店的“新名片”

本报记者 姚进

“惠农卡合作商户”、“银行卡助农取款服务点”、“商务万村千乡市场工程农家店”、“新型农村社会养老保险定点服务站”……在山东省泰安肥城市汶阳镇汪城官村村民汪强的自家超市门口，挂了这样几块不同的牌子。

每一块牌子就是一张“名片”，汪强介绍起这些“名片”的来历：“‘惠农卡合作商户’是2009年肥城农行刚实行‘惠民服务下乡工程’时挂上的，‘银行卡助农取款服务点’是人民银行挂的……”

超市里装有一部农行的转账电话。“去年一年，我这里共办理银行业务486笔，金额19万余元，其中新农保、新农合等交易202笔、金额4万余元。”汪强介绍说，除了他这里之外，村里的卫生室也安装了农行转账电话。

据汪城官村村支书汪西圣介绍，全村有600多户村民，过去因为没有银行网点，平时办理银行业务都要到20多里外的镇上，来回要一个多小时，费时、费力。同样，像汪城官村这样的村子在当地还有很多，像城里人一样方便快捷办理银行业务成了农民的期盼。

针对这一问题，2009年农行肥城市支行开始在当地实施“惠民服务下乡工程”，在村里超市和卫生室免费安装了转账电话，为村民发放了农行卡，并联合村委会进行了村民宣传和服务点人员培训，切实让农民感受现代支付结算方式的便捷和实惠，将优质服务送到了农民身边。

随着农行“金穗惠农通”工程的实施，“农行+转账电话+合作商户”的服务模式逐渐在农村盛行，由一个个惠农服务点构成的便捷支付结算网络逐渐形成。乡村超市、卫生室被贴上了不同的“名片”，而这些“名片”也被越来越多的村民所接受。截至目前，农行肥城市支行已在当地推广类似的“惠农通合作商户”600多家，覆盖了6个乡镇的297个行政村。

据农行肥城市支行行长李立东介绍，目前的惠农服务点已经改变了“农行合作商户”的单一职能，在逐渐成为商户支付结算、农民取款、消费购物、看病拿药、缴费汇款等日常生活好帮手的同时，又与国家的“万村千乡市场工程”、“新农保”、“新农合”等政策相结合，对促进农村商贸流通业发展和国家惠民工作的落实起到了积极作用。



入春以来，江苏淮安盱眙县农行组织信贷人员深入田间地头，广泛开展“送贷下乡”宣传活动，信贷支持广大农户不误农时，积极投入生产。

上市信托公司净利大增

投备充分，无不良资产。而2013年陕国投A的不良资产为4061.10万元，与2012年末不良资产1745.25万元相比增加约2316万元，不良率达到1.65%。

信托业务方面，陕国投A报告期内新增信托项目99个，信托规模276亿元，其中单一类规模204亿元，集合类规模72亿元，集合类占比26.1%，相比上年提高16%。安信信托新增信托项目259个，信托规模979.35亿元，其中单一类项目237个，实收信托规模820.63

亿元；集合类项目20个，实收信托规模155.03亿元；财产管理类项目2个，实收信托规模3.69亿元。

从信托资金投向来看，陕国投A分布在基础产业、房地产、证券市场、实业、金融机构和其他领域的比例分别是29.70%、3.16%、41.29%、12.59%、10.79%和2.47%；安信信托与2012年末相比，房地产类占比从17.14%下降至9.36%，实业类占比从44.98%上升至64.13%。“在保持温和发展的态势下，

公司继续向非房地产领域进行业务拓展，调整业务结构，加大其他领域的拓展力度。”安信信托年报称。

对于2014年的经营计划，陕国投A表示，公司将在深入推进改革创新的基础上，坚持底线思维，清醒认识面临的各种机遇和挑战，牢牢把握经营发展的主动权，推进管理再上新台阶。安信信托则称，公司力争实现目标营业收入15亿元，力争实现目标净利润8亿元。