政银集合贷 破解融资难

本报记者 郭子源

热点聚焦

破解小微企业融资“难且贵”是一个系统工程。小微企业要修炼内功，银行应创新管理机制，政府相关部门则需一方面发挥财政杠杆作用，与金融机构共担风险，一方面借助“无形之手”，引导、培养有潜力的小微企业走上现代公司治理之路。多股力量应如何形成合力？为此，《经济日报》记者近日赴湖北省进行了调研采访。

有效抵押不足——风险敞口推升融资“隐性成本”

据湖北省经信委统计，在2013年全省小微企业融资成本中，仅银行综合成本一项就已达13%。

小微企业融资“贵”是融资“难”的必然结果。记者调研发现，有效抵押物不足仍是当前小微企业“融资难”的主要原因。抵押品不足增加了金融机构的小微业务风险敞口，为了覆盖风险与成本，部分商业银行会上浮利率或开具承兑汇票，担保公司则会提高担保费率、收取自保金，各种“隐性成本”由此悄然上升。

经营着一家电控企业的李红樱告诉记者，因为抵押品不足，她曾选择当地某家城商行和担保公司寻求700万元融资，却付出了高昂成本。

“担保公司门槛比银行低，但担保费率高达2.5%。”李红樱说，此外，担保公司还收取贷款额度的20%即140万元作为自保金，实际只拿到560万元。

李红樱算了一笔账：地方城商行的一年期流动性贷款利率为9.5%，比国有四大银行高，加上担保公司2.5%费率，仅仅这两项成本就已高达12%。

然而，李红樱还要再付出部分“隐性成本”：在这家城商行700万元贷款中，包括300万元银行承兑汇票，贴现率为7%。

记者调研发现，目前仍有很多小微企业受制于自身条件开不到担保函，不得已转向小贷公司，往往要支付高达30%的年利率。

“融资”+“融智”——银政企合作求解“融资难”

破解小微融资难题如何发力？在与地方财政、科研院所的合作下，湖北省银行业金融机构正在探索一条为小微企业“融资+融智”的“两条腿走路”模式。

中国工商银行“智力支持+政银集合贷”是这一模式的先行者，在工行湖北省分行的支持下，工行孝感分行成为第一家试点。

针对抵押品不足、信息不对称，工行孝感分行与该市经信委、工信部电子第五研究所合作，后两者对申请贷款的小微企业开展贷前分析，与工行贷前审批并行。审核通过的企业只需提供30%的抵质押物和10%的保证金，就可获取贷款。

“孝感市财政拿出6000万元作为风险补偿金，通过杠杆效应撬动约8亿元小微企业融资，解决了过去政府以6000万元财政周转金支持小微企业量小、面窄的缺点，扩大了小微企业的受惠面。”孝感市经信委副主任陈国生说。

由于风险共担，银行有了“定心丸”，因此在利率设定上门槛也更低。“政银集合贷”要求利率上限为7.8%，即在一年期流动贷款基准利率6%的基础上最多上浮30%。

截至目前，孝感市共有252家小微企业向工行提出“政银集合贷”申请，204家获经信委调查通过，其中48家小微企业已获得贷款总计3.12亿元。预计今年全年可对全市100家以上小微企业放款8亿元左右。

在信贷资金支持之外，小微企业还有着智力支持的诉求。据介绍，孝感市小微企业普遍存在起步晚、欠缺现代公司治理模式等问题。“因此，我们从工信部电子第五研究所购买了企业评估技术，与工行合作在审批过程中为贷款企业开‘智力药方’。”孝感市经信委主任王洪波说。

“为小微企业购买智力服务是政府的担当。”孝感市副市长史芳斌认为，在多方合力中，政府一应发挥财政杠杆作用，二应引导、培养有潜力的企业走上现代公司治理之路，可以增强企业经营透明度和发展后劲，从而有效提升其本身的融资能力。

河北省张家口宣化区设立320万元的小微企业风险补偿基金，每年为小微企业抵免各类税收近3亿元，并促成域内金融机构每年向小微企业投放贷款50多亿元。图为当地布柯玛液压设备制造厂员工正在生产。 陈晓东摄（新华社发）

服务小微还需“放水养鱼”

郭子源

点评

近年来，在服务小微企业方面，各商业银行已从产品创新、信贷审批流程、考核体系等方面做出诸多探索与改进。但令人困惑的是，即便如此，小微企业仍然面临融资“难且贵”难题。问题到底出在哪儿？

其实，作为小微企业间接融资的主要“门路”，当下商业银行服务小微，缺的不是能力，而是一种可持续的模式。商业银行如果依赖传统方式去服务小微，在效率、成本上都会出现问题。

对于小微企业信贷来说，确实存在抵押品不足、信息透明度低、风险高等诸多“短板”。作为风险管理机构，商业银行对小微信贷难免存在“后顾之忧”：不是不想干，而是怕干不好。

化解银行的“后顾之忧”，需要建立健全风险分担机制。对政府相关部门来说，需要进一步发挥财政杠杆作用，在与银行共担风险的同时，有效撬动信贷投放规模。

除了信贷资金支持之外，服务小微企业更需“放水养鱼”。由于小微企业财务制度不够规范、缺乏相关信用记录等，导致银行对其信用存在顾虑。因此，银行业和政府相关部门除了为小微企业及时提供资金“血液”之外，还应帮助其提升产品竞争力、改进公司管理模式，走现代企业治理之路，从而增强其信贷资金的可获得性。这既是小微企业发展壮大的必由之路，也符合社会合力服务小微企业的初衷。

资讯工坊

华夏银行在前海设立分行

本报讯 记者杨阳腾报道：深圳前海金融服务领域再添新力量，华夏银行前海分行10月16日正式开业。根据深圳本地市场和前海合作区建设发展的特点和方向，华夏银行前海分行成立初期将分层次重点发展四大类业务：物流供应链及贸易融资业务、跨境人民币业务、金融市场业务、前端中小企业及高端个人业务。

华夏银行前海分行行长史柏亭表示，该行将“围绕主流行业，细分市场需求”，逐步形成业务特色。此外，该行将以产业链金融营销模式为主线，以跨境同业合作“大金融”服务为手段，做大资产规模、做大中间业务和客户群。

浦发银行推银关通一体化保函

本报讯 记者钱箐旎报道：近日，浦发银行推出银关通京津冀一体化保函，成为海关总署京津冀一体化保函业务首批上线银行，全国所有企业均可在该行开通办理此业务。

据了解，银关通及银关通保函是浦发银行与海关总署合作的一项重要业务。今年上半年，海关总署出台了《京津冀海关区域通关一体化改革方案》，今后，企业从海外进口货物，使用银行担保模式通过京、津、冀海关关区入关，将实现“一份保函、区域通用”，企业仅需开立一张保函即可实现三地通关，大大提升了企业的通关效率和保函使用效率。

金融助陶瓷文化产业转型

本报讯 记者郭子源报道：近年来，江西景德镇银监分局通过加强政策引导，加大创新力度，有力助推了当地陶瓷文化发展和陶瓷产业的转型升级。

据了解，当地交通银行在景德镇银监分局的引领下，着力打造“瓷金融”特色金融品牌。两年来，该行推出多项产品和服务，用于满足当地陶瓷文化产业客户的金融需求。今年，交行陶瓷文化主题卡在全国首发成功。目前，该行已新发放陶瓷特色业务贷款1亿多元，服务受到该市陶瓷行业青睐。

本版编辑 李会 孟飞
电子邮箱 jjrbjr@126.com

保监会明确险资投资优先股标准

投资对象应具有A级或相当于A级的长期信用等级

本报北京10月19日讯 记者姚进报道：为进一步放开保险资金投资领域，优化资产配置结构，防范保险资金运用风险，中国保监会日前印发《关于保险资金投资优先股有关事项的通知》（以下简称《通知》）。

《通知》结合我国当前市场优先股的风险特征，明确了保险资金投资优先股的各项内容，主要包括：一是明确优先股的资产分类。要求保险机构按照发行方对优先股权益融资工具或者债务融资工具的分类，分别确认为权益类或者固定收益类资产，充分反映当前拟发行优先股的权益属性。二是创新提出信用评估要求。要求保险资金投资的优先股，应当具有A级或者相当于A级的长期信用等级，并逐步建立企业和行业内部的优先股信用评估机制。三是坚持市场化原则。不再新增保险资金投资优先股的有关要求，具备相应投资管理能力的保险机构都可以投资符合条件的优先股。四是加强事中和事后监管。通过确定和调整资产认可标准、强化非现场监测等手段，加强风险监管，防范投资风险。五是明确影响投资的相关事项。如根据行业要求，明确优先股资产的估值问题，在市场交易不活跃且其公允价值无法可靠计量的情况下，可以按照投资成本估值。

保监会表示，《通知》是贯彻落实《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》的重要举措。首先，有利于支持保险资金发挥长期投资的独特优势，开展资本性、长期性和稳定性投资，优化资产配置结构。其次，有利于进一步发挥保险公司的机构投资者作用，促进保险市场与资本市场协调发展，降低金融及实体经济领域潜在风险。再次，有利于促进更多的保险资金投资实体经济，缓解融资难融资贵等问题，支持经济转型提质增效。最后，有利于进一步拓宽保险机构自主配置空间，又通过市场化、信息化等监管手段，守住不发生系统性风险底线，确保市场稳健运行。

加强银政企对接 化解信息不对称

青岛打通技改贷款“最后一公里”

本报记者 刘成

一线传真

没有技术改造，就没有企业的转型升级。去年，青岛市决定每年从财政拿出1亿元为企业技改贷款贴息，但实际运行中却发现，企业很难获得技改贷款。大多数企业的技术改造，不得不采用流动资金贷款方式获得资金，而这种贷款方式，按规定不能用于项目投资，也得不到贴息。

企业为何难获技改贷款？青岛市经信委技改处处长楚宪峰告诉记者，对银行来说，由于技改贷款收益不如流动贷款高，导致银行动力不足，同时对技改项目的优劣也心存顾虑；对企业来说，技改贷款手续复杂、准备周期长，也使企业不愿选择技改贷款。另外，许多中小企业甚至根本就不知道还有技改贷款这项业务。

“针对这种情况，我们采取了‘政银企’对接来破解这一难题。”据楚宪峰介绍，青岛市经信委首先与青岛银行、青岛农商行、交通银行青岛分行签署战略合作协议，由市经信委负责推荐技改项目，以解决银行对技改项目把握不准的难题；由3家银行负责考察企业的其他信用资质，全部合格，就可以发放技改贷款。“目前，这3家银行已确定5年内发放200亿元技改贷款。”楚宪峰说。

在此基础上，青岛经信委开展了“技术改造政策进基层活动”，派员深入各个区市，向企业讲解技改贴息政策等。目前，已经有1500多家企业得到了这种“贴身”指导。

这些措施充分调动了银行和企业的积极性。据青岛农商行副行长丁明来介绍，该行以前不做技改贷款，与青岛经信委签订战略合作协议后，今年以来已为11家企业提供了1.6亿多元的技改贷款，“虽然技改贷款比流贷收益小一些，但经信委认可的技改企业都是后劲足的好企业，我们通过技改贷款与他们建立了业务关系，等于及早掌握了优势企业资源。”

“技改贷款对我们来说真是雪中送炭。”博宁福田智能通道设备（青岛）公司常务副总经理于爽告诉记者，他们公司获得了不少订单，亟须扩产升级，但后续资金一直解决不了。通过与经信委和银行联系，公司也终于在6月拿到了5年期的3000万元技改贷款。

“贷款‘最后一公里’打通，开展技术改造的企业也越来越多了。”楚宪峰说，“青岛市技改贷款呈直线上升趋势，从贴息情况看，去年用了6000多万元，今年上半年，申请的技改贷款贴息就已超过5000万元。”

金融助力汽车大国走向汽车强国

——平安银行行长邵平在全球汽车论坛作主题演讲

10月16日至17日，在武汉东湖国际会议中心隆重召开“2014（第五届）全球汽车论坛”。论坛由中国国际贸易促进委员会汽车行业委员会主办。作为受邀进行主旨演讲的银行家代表，平安银行行长邵平在论坛上作了《金融助力中国汽车产业转型升级》的主题演讲。

平安银行正凭借多年的行业经验、丰富的综合金融优势和先进的互联网金融平台助推中国汽车产业的转型升级。作为汽车供应链金融领域的探索者，平安银行将紧跟中国汽车产业转型升级步伐，不断创新商业模式和产品服务，为中国走向汽车强国提供强有力的金融支持。

四大途径推动汽车产业的转型升级

自2009年起，中国就成为世界上最大的汽车生产国之一，2013年，中国汽车产销量分别达2212万辆和2198万辆，连续五年居世界首位。中国汽车工业未来的发展不但将对中国经济产生重要作用，而且将对全球汽车业未来的格局产生巨大的影响。中国汽车产业成长为“汽车大国”的同时，背后也隐藏着诸多问题。第五届全球汽车论坛以“中国汽车产业转型升级之智慧与远见”为主题，重点探讨加快中国汽车产业转型升级的最佳路径。

邵平认为，推动汽车产业的转型升级、实现中国从汽车大国到汽车强国的跨越式发展，主要有四个途径：

一是坚持推进汽车产品的绿色化和智能化。

二是坚持推进“走出去”战略。

三是坚持推进汽车产业链的效率提升。

四是坚持推进汽车产业盈利模式的转变。

打造“全产业链”、“互联网金融”等特色 全面升级交通金融服务

面对汽车产业的转型升级，银行业要锐意创新，积极提供创新金融服务，助力汽车产业向价值链、产业链的高端跨越。

通过开展新能源电池厂与整车厂的订单融资，探索充电桩建设基金与新能源购车支持基金，成立并购基金等方式，银行可以帮助推进新能源汽车的推广，加强产业基础设施建设。通过引入物联网技术，在车辆上安装移动物联网装置，替代人工现场监管，重塑和优化银行信贷业务，可以有效降低人力成本及道德风险，为授信风险防范提供大数据支持。通过互联网金融平台对接汽车企业的线上化需求，银行可以为汽车产业提供电商销售渠道，并依托平台上积累的客户资源优势，撮合汽车厂商与技术服务商彼此合作。

在推动汽车产业实施“走出去”方面，银行可以通过形式多样的跨境金融产品体系，包括离岸业务产品系列、国际业务产品系列、并购基金、债券发行等资本运作产品等，支持车企跨境投资建厂、在海外建立研发中心、并购海外资产等，助力中国汽车早日走上资产国际化和经营国际化的道路。

在推进汽车产业链的效率提升上，银行可以通过“互联网金融平台+大数据模型”的方式，通过掌握企业相关运营数据，将企业的“资金流、信息流、物流、商流”合而为一，以此作为授信依据，大幅降低这类企业的融资门槛。同时，通过电子商务协同平台实现供应链上下游之间订单往来、库存变动、运输管理、收付款管理、结算对账等全面的线上化管理，有效降低汽车企业的人工操作成本。此外，银行可以通过多种现金管理产品，实现集团企业内部的资金上调下拨及上下游企业之间的资金余缺共享。

汽车“后市场”环节正在成为汽车产业链上的利润蓝海。消费者完成汽车购买并不代表他们消费终结，后续的汽车维修、配件购买、汽车精品、汽车美容、汽车保险、二手车交易等一系列持续不断的消费需求，为汽车“后市场”的发展提供了丰厚的土壤。

针对个人消费者，可以提供个人新车贷款、二手车贷款、购车附加费用贷款等多种消费贷款产品，帮助他们实现购车、换车梦想；针对汽车金融公司、汽车融资租赁公司，可以提供资产证券化产品，帮助他们盘活资产、扩大经营规模、提高资产流动性；针对二手车服务商、汽车精品、配件服务商，可以提供网络金融平台，帮助他们完善网络销售渠道，降低销售成本，提升管理水平。

多年来，平安银行扎根汽车产业，持续精耕细作，积累了丰富的实践经验，展现出鲜明的特色优势。

数据显示，平安银行目前拥有超过8000家汽车行业企业客户积累，其中60余家整车厂客户覆盖国内大部分主流汽车品牌。而在全国百强汽车经销商集团中，平安银行也已经合作60余家。平安银行每年累计注入汽车行业的信贷资金规模接近3000亿。同时，平安银行在个人汽车金融市场份额位居同业首位。

2013年8月，平安银行成立交通金融事业部，实行专业化、集约化经营。交通金融事业部将业务深入汽车以外的航空、铁路、船舶等更广泛的领域，同时交通金融事业部持续推进以全产业链金融、综合金融、互联网金融以及融智联盟等为特色的交通金融服务新模式，强化平安银行在交通金融服务的领先优势。

·广告