

各类机构尽展所长 金融可获得性增强

——京浙鲁民营企业融资状况调查

经济日报·中国经济网记者 陈果静

阅 读 提 示

融资难、融资贵，历来都是民营企业所面临的痛点和难点问题。去年召开的民营企业座谈会指出，要不断为民营经济营造更好发展环境，帮助民营经济解决发展中的困难，并强调要优先解决民营企业特别是中小企业融资难甚至融不到资的问题，同时逐步降低融资成本。民营企业座谈会召开一年多来，各地民营、小微企业的融资现状如何，发生了哪些变化？记者日前赴北京、山东、浙江等地进行了调研——

破解“首贷难” 挖掘潜力客户并扶植企业度过成长期的资金困境

“首贷”，也就是首次贷款，指的是在中国人民银行征信报告中无贷款记录的企业首次获得的贷款，包括民营企业贷款、单户授信1000万元以下的小微企业贷款、小微企业主和个体工商户经营性贷款。

“首贷难”是民营、小微企业面临的融资痛点。在去年民营企业座谈会召开后，提高民营、小微企业的首贷率成为金融机构服务民营、小微企业的发力点之一。

“以前以为第一次贷款肯定会手续繁琐、门槛高、办理时间长，但这次贷款办理过程让我感到意外，没想到能这么快。”盛邦集团联合创始人、集团总经理黄永超对记者说，从发布融资需求到获得贷款仅用了10天时间，实在太方便了。

德州盛邦体育集团是山东一家从事SMC高分子复合材料制品制造的高新技术企业。在集团展区，黄永超指着蓝色的拼装式泳池向记者介绍，国家游泳中心“水立方”就采用了盛邦的拼装式泳池，建设周期短且环保。

此前，盛邦体育主要使用的是自有资金运营。今年，公司准备扩大生产时遇到资金困难。随后，盛邦通过山东政务服务网发布融资信息，很快就被列入首贷培植企业名单，德州银行及时上门与该公司对接。最终，盛邦体育获得授信1000万元。

在山东，像盛邦体育一样没与银行打过交道的企业并不少。当地以“首贷培植”为突破口，提升服务民营、小微企业的能力。中国人民银行德州市中心支行行长崔金平表示，指导银行主动与企业在贷前建立合作关系，挖掘潜力客户并扶植企业度过成长期的资金困境是首贷培植的重要意义，也是改善民营和小微企业融资难的突破口。

工商银行德州分行就制定了小微企业“新拓户”产品奖励政策，按户及时奖励小微客户经理，激发支行发展小微金融业务的积极性，截至9月末，累计培植首贷客户174户，投放首贷客户贷款1.22亿



农行浙江乐清支行员工走访乐清市超导电器联接有限公司，了解企业金融需求。该公司获得农行100万元“人才科技贷”支持，年利率为5%。

元。德州银行则建立了“动态培植进度表”，符合条件的企业由总行督办尽快签订贷款协议，应贷尽贷。对暂不符合条件的，记录企业经营发展中的问题，进行专人培植回访，持续跟踪培育，尽早达成条件并促成贷款落地。

破解“首贷难”在山东取得了积极成效。截至9月末，德州市金融机构已累计走访、建档培植企业1143家，通过培植获得首贷企业达到1023家，累计贷款金额8.84亿元；青岛市则成功培植首贷企业3180家，累计发放贷款94.24亿元。

各类银行差异互补 大银行优势是规模大、资金成本低，小银行更灵活、放贷快

今年的《政府工作报告》提出，国有大型商业银行小微企业贷款要增长30%以上。这让不少人担忧，大银行下大力气做民营、小微企业贷款，会不会与城商行等小银行形成恶性竞争？从长远看，会不会不利于民营、小微企业发展？经济日报记者在采访中看到，大小银行各展所长，为民营、小微企业提供了差异化服务，在竞争中形成了错位发展、差异互补的局面。

大银行的优势是规模大、资金成本低，给民营、小微企业贷款时，利率有较明显的优势。“如果有抵押物，还是大银行的贷款利率更低，年利率在5.4%左右。”台州市速潜机电财务部经理阮玲芝介绍。

不少股份制银行也具有为民营企业提供综合金融服务的能力。北京物美商业财务有限公司副总经理于滨介绍，目前物美需要的是个性化的综合金融服务，从表内信贷到表外融资，从企业融资到资金增值，都需要“量身定制”，因此也需要与该类银行合作。目前，物美不仅在民生银行有15亿元的授信规模，并且还有6.7亿元的并购贷款，民生银行还为其承销债券，包括短期融资券50亿元、中期票据20亿元。“我们正考虑与民生银行开展新一轮的并购贷款。”于滨说。

小银行优势是更灵活、放贷快，能够满足民营、小微企业“短频快”的资金需求。阮玲芝也表示，如果是没有抵押物的小额贷款，她认为在当地还是台州银行更方便。

维克机械董事长王宏波也表达了类似的观点。他告诉记者，公司在国有大银行和本地城商行、农商行都有贷款，其中在农行的1000万元贷款以抵押贷款为主，而在当地的台州银行、泰隆银行、椒江农商行的各500万元贷款，则以信用贷、保证贷为主，年化利率为7.5%至8%。虽然利率比国有大银行高，但优点是放贷快，一两天就能到账，能够帮助企业补足流动资金，以保证公司运营。

大小银行各展所长，错位发展、差异互补的局面已经在台州形成。更难得的是，当地以泰隆银行、台州银行为代表的小银行发挥了“鲑鱼效应”，带动其他金融机构不断创新优化小微金融服务。目前，台州市辖内的国有大银行、股份制银行几乎都是系统内的小微金融示范行。

截至今年9月，台州市银行业小微贷款余额3384.76亿元，占全部贷款余额的40.88%，高于浙江省平均水平近10个百分点，高于全国平均水平近20个百分点；民营企业贷款余额4419.62亿元，占全部贷款余额的53%以上。小微企业贷款的覆盖面也明显提高，今年9月末，小微企业贷款户数达到38.73万户，同比增加3.32万户。

让企业变得“透明” 搭建金融信用信息共享平台，归集金融、公安、税务等多部门信息

“信息不对称是银行与小微企业之间资金供求错位的重要原因。”中国人民银行台州市中心支行行长王去非表示。

民营、小微企业运行管理不规范、财务管理不健全、信息不透明是银行“不敢贷”的重要原因。为破解这一问题，中国人民银行台州市中心支行于2014年7月成功搭建金融服务信用信息共享平台。这一平台归集金融、公安、税务等30多个部门3.15亿条信用信息，对全市60万家市场主体进行信用建档。

这样一来，原本孤立的信用信息源被打通了，银行贷前调查也有了依托，企业成为“透明人”，也使得金融机构能够“一站式”查询此前散落于各部门的企业信用信息。

现在，台州信用信息共享平台已经成

为银行小微信贷风控的有力抓手，也使得更多发放信用贷款成为可能。“金融服务信用信息共享平台的推出，很大程度提高企业调查的效率，依靠平台多维度的信息，客户经理结合现场与非现场的调查，更真实反映企业经营情况。”工行台州分行副行长杭嘉表示。

“依托这一平台，我们突破了依赖抵押的传统信贷模式，90%左右为信用保证贷款。”泰隆银行行长王官明介绍，依托台州信用信息共享平台，该行积极引入工商、司法等外部数据，完善大数据分析应用，建设了强大的中台，实现全流程模型管控。目前该行已建立269条贷前预评估规则、8大专家模型、125个精准贷后规则，这为发放信用保证贷款打好了基础。

“平台建立后，‘一站式’调查在很大程度上降低了银行获客成本，同时放贷时间也缩短了60%至70%。”王去非介绍。

今年3月，平台三期银企融资对接系统上线，这意味着企业可以直接登录平台在线上申请融资，实现资金供需双方线上高效对接，让“信息”多跑路，“企业”少跑路，进一步降低了银企对接交易成本。

最新数据显示，截至9月末，信用信息共享平台共开设银行机构查询用户2419个，累计查询861万次，月查询超过10万次；银企融资对接系统上线试运行6个月共上传各类信贷产品210个，线上对接成功447笔，为419家小微企业融资金额22.52亿元。目前，台州金融服务信用信息共享平台已在全国20多个地区复制推广，下一步，平台还将移动化升级，利用APP、小程序等渠道开展服务。

在破解信息不对称的同时，台州还推动成立了小微企业信用保证基金，有效缓解了小微企业“担保难、互保烦”“互保联保风险大”等问题。

台州市信保基金总经理曹永辉介绍，信保基金以政府出资为主、银行捐资为辅，对企业来说，费率较低，基金年担保费率仅为0.75%，大大低于2%至3%的市场担保费率，且不附加收取额外费用或增加第三方担保，大量缺乏抵押物的小微企业通过基金支持获得了银行贷款。

截至今年9月底，台州市信保基金累计为17472家小微企业承保300.89亿元，在保余额为99.2亿元。

调查手记

作为全国唯一一个拥有3家法人城商行的地级市，台州3家小银行并没有在看似“拥挤”的环境下恶性竞争，而是实现了共同发展壮大。这得益于他们“做小不做大”，坚守服务民营、小微企业的初心。

就拿泰隆银行来说，其350家分支机构中，九成以上都分布在郊区和乡镇。截至今年9月末，其100万元以下贷款客户占比为95.2%，民企贷款占全部企业贷款的比例在98%以上，户均贷款约31万元。

这3家银行更在当地引发了“鲑鱼效应”，带动大中小银行一起想方设法地为民营、小微企业提供更贴心的服务。当地的小微金融生态也越来越好、越来越活。最新数据显示，台州市小微企业申贷获得率达到了95.86%，小微贷款占比高于全国近20个百分点。

当前，我国需要更多这样的小银行来“对口”服务民营企业，尤其是其中的小微企业。然而从全国来看，金融体系中发展不均衡的现象依然存在，服务大企业的银行多，城市的金融服务可获得性好。这使得信贷资源过于集中在大企业身上，不利于信贷资源的合理配置，也在一定程度上对民营企业尤其是小微企业形成了“挤出”效应，使得民营、小微企业融资难、融资贵的问题依然存在。

面对数量庞大的民营、小微企业，当前的确需要大银行发挥“头雁”作用，引导更多低成本的资金服务民营、小微企业。但仅依靠大银行的力量是不够的，仍然需要从金融机构的结构入手，进一步形成多层次、广覆盖的金融体系。这一方面要求现有的中小金融机构如城商行、农商行等回归服务小微、“三农”的初心，加大在村镇的网点布局，提高小微金融的可获得性和覆盖面；另一方面，在企业融资的“大头”来源于银行信贷的当前，尤其需要进一步优化大中小银行的结构，下大力气发展“对口”小微企业的中小金融机构。通过增加小微金融的供给主体，填补大型金融机构无法或无力顾及的市场，改善金融服务不充分、不均衡的现状。



图为浙江宁波北仑港，当地不少民营企业的产品从这里走向国门，走向世界各地。 汤健凯摄(中经视觉)



山东安捷高科消毒科技公司员工正在把碘伏消毒液装箱。该公司与建设银行合作后，企业的结算、信贷业务都由建行办理，贷款额度大幅提升，贷款利率降至基准利率。 本报记者 陈果静摄



浙江台州泰隆银行客户经理为浙江衢州种植户提供上门服务。 本报记者 陈果静摄

加快构建多层次广覆盖金融体系

陈果静

调查视点

访谈

服务民企需做好“加减乘除”

——访中国民生银行行长郑万春

本报记者 陈果静

去年以来，在外部环境不稳定不确定因素明显上升的背景下，一些民营企业出现了暂时性的困难，金融机构是如何为其纾困解难，助其渡过难关的？民营企业座谈会后，金融政策的效果如何？服务民营企业如何形成长效机制？日前，记者采访了中国民生银行行长郑万春。

记者：民营企业座谈会召开以来，各项政策密集出台，在金融领域，人民银行也推出了“三支箭”的政策组合，从您了解到的情况来看，政策效果如何？

郑万春：在民营企业座谈会精神引领下，金融业全力疏解民营企业特别是中小企业“融资难、融资贵”的问题。行业形成了空前统一的认识，全力以赴采取的行动，有效缓解了民企“融资难、融资贵”。

2018年，人民银行针对民营企业融资难题，提出通过信贷、债券、股权“三支箭”的组合政策进行化解。“三支箭”的政策组合直击民营企业融资主渠道，鼓励、引导

社会资金支持民营企业，对化解民营企业融资难题有着十分重要的作用，取得了积极效果。截至今年8月末，普惠金融小微贷款余额为11万亿元，增长23%，民营企业贷款余额45万亿元，同比增长6.7%。

为落实民营企业座谈会精神，民生银行千方百计地提升服务民营企业、小微企业的能力和水平。对于实际控制人具有企业家精神、管理团队能力强、业务发展思路和商业逻辑清晰，主营业务具有一定市场竞争力民营企业，民生银行不盲目抽贷、断贷，维持必要稳定的合作，加强银企间血脉联系，帮助暂时困难的好企业渡过难关。

一年多来，在各项政策支持下，民生银行从产品服务等多方面不断提升服务民营、小微企业的能力和水平。大力推进产品创新，针对小微企业特点，民生银行适配抵押、保证、信用等灵活组合的信贷服务与定价。从数据上看，截至9月末，

民生银行中小客群贷款超过4300亿元，比上年增加近600亿元，增长16%；从担保方式上看，非抵押类贷款占比超过55%，信用类贷款占比增加到10%。

记者：调研中我们看到，金融机构在服务民营企业方面作出了不少努力，但部分企业仍然“喊渴”，这背后的原因是什么？

郑万春：民营企业在融资中所面临的困难与当前所处经济环境以及自身业务特点都有着很强的关系。一方面，虽然整体上我国民营企业管理越来越规范，产品和服务越来越好，但也有一些民营企业公司治理机制不健全，经营管理能力不足，抗风险能力不强，银行通过金融产品创新虽然能够一定程度上满足优质民营企业的部分资金需求，但对银行贷中操作及贷后管理能力提出了更高的要求，带来更大的挑战。另一方面，有一些民营企业在扩张发展中容易冲动，如公司过度举债跨主

业并购、融资结构不合理、股债比例不合理等现象，造成企业“流动性紧张”。

记者：破解民企融资问题，银行业该怎么做？如何形成有效机制？

郑万春：银行需要为民企提供多维度、深层次、差异化的综合金融服务，这可以用“加减乘除”概括：一是在信贷规模方面做“加法”。优先保障民营企业信贷额度供给，不设民营企业贷款规模上限。二是在降低民企融资成本与优化流程上做“减法”。对于民营企业贷款下调内部资金转移定价，在业务支持上配套差异化的成本减免措施。三是在产品创新上全力整合资源做“乘法”。强化模式迭代创新、平台开发延伸、科技赋能三大抓手，做深做透供应链金融客群。四是在风险控制方面紧弛有度做“除法”。依托大数据分析及全方位风控体系搭建，消除和减少风险隐患，做到既不“一刀切”的惜贷，也不“一哄而上”的送贷。