经济日报 ECONOMIC DAILY

国务院常务会议提出，金融系统要向各类企业合理大幅度让利——

1.5万亿元：钱谁出？怎么让？

经济日报·中国经济网记者 陆 敏

透视

金融部门向企业让利，主要包括三种方式：一是通过降低利率让利，二是直达货币政策工具推动让利，三是银行减少收费让利。预计金融系统今年全年向企业让利1.5万亿元。在让利的同时，也要提高效率，做到“科学合理”，既保障好银行股东利益，更牢牢守住风险底线。

近日召开的国务院常务会议提出，进一步通过引导贷款利率和债券利率下行、发放优惠利率贷款、实施中小微企业贷款延期还本付息、支持发放小微企业无担保信用贷款、减少银行收费等一系列政策，推动金融系统全年向各类企业合理让利1.5万亿元。

金融系统通过什么方式向企业让利？向企业让利1.5万亿元，钱从哪来？银行能扛得住吗？对此，金融业内议论纷纷。业内专家表示，金融机构向企业让利是合理的，因为金融机构与企业是共生共荣关系，服务实体经济也是金融机构职责所在。此外，金融机构向企业让利，也要提高效率，做到“科学合理”，既保障好银行股东的利益，更牢牢守住风险底线。

6月19日，江西宜春农村商业银行股份有限公司彬江支行工作人员走进宜春市袁州区企业江西省航宇新材料股份有限公司车间，向企业管理人员介绍最新的降费让利业务。 张 文摄（中经视觉）

推动融资成本再降

中国银行研究院高级研究员李佩珈认为，小微企业融资难、融资贵问题一直是各方关注的重点。此次国务院常务会议鼓励金融系统合理让利于企业，主要也是为了推动降低企业融资成本。实际上，当前企业贷款利息成本已降至历史低位。

“数据显示，今年一季度金融机构人民币贷款加权平均利率为5.08%，与去年同期相比，下降0.61个百分点，为2007年以来的历史次低点，仅高于2016年12月份。”李佩珈表示，在债券发行利率方面，今年4月份企业债发行加权平均利率曾下降至4.07%的历史低位。

在业内看来，此次国务院常务会议首次明确金融让利实体的目标规模，可见今年的情况与往年有很大不同。今年以来，受新冠肺炎疫情冲击，大量中小微企业受到波及，为保就业、保民生，一季度各类金融支持中小微企业的政策加速落地。

从货币政策看，上半年已推出了一系列强有力的支持措施，包括三次降低存款准备金率、增加1.8万亿元再贷款再贴现额度、出台小微企业信用贷款支持计划、实施中小微企业贷款阶段性延期还本付息政策等。

李佩珈认为，结合全球低利率环境、疫情之下企业发展需求以及小微企业融资感受等因素综合来看，降低企业综合融资成本仍有必要。对于银行来说，如何让利最关键？一是银行让渡盈利以降低企业贷款利率和各类收费项目；二是降低银行融资成本，在保持银行盈利基本不变前提下，促进企业融资成本下降。

多方协同“合理让利”

6月初，中国人民银行会同中国银保监会等多个部委共同出台的《关于进一步强化中小微企业金融服务的指导意见》明确要求，全国性银行要合理让利，确保中小微企业贷款覆盖面明显扩大，综合融资成本明显下降。全国性银行内部转移定价优惠力度不低于50个基点，5家大型国有商业银行普惠型小微企业贷款增速高于40%，开发性、政策性银行要把3500亿元专项信贷额度落实到位，以优惠利率支持中小微企业复工复产。

上述指导意见针对的是全国性银行，尤其是大型银行和开发性、政策性银行。除了大型银行和有实力的股份制商业银行，还有大量中小银行，也是服务中小微企业的主力。有研究机构分析认为，2019年我国上市银行全部净利润接近1.7万亿元，银行业全部利润约为2万亿元，要在今年实现1.5万亿元让利，银行业机构压力不小。

单纯靠银行压降资产端利率会让大量中小金融机构面临亏损，而且金融风险上升不符合“合理让利”原则。国信证券研报认为，1.5万亿元的让利空间或难完全由银行业独自承担。

浙商证券近日发表研报认为，监管部门强调“合理让利”，是在保持银行商业可持续前提下，向实体让利。维持银行商业可持续，银行收入端下降，那么成本端也必须下降。建议监管部门可通过降准、定向工具乃至降息来腾挪空间。

对于多数商业银行来说，目前正努力在实现利润增长与向企业让利两者之间寻求平衡。

建设银行行长刘桂平表示，疫情对商业银行的经营管理会产生影响，建行将通过精细化管理，进一步优化资产负债结构、业务结构和客户结构，同时通过强化定价管理能力和利率风险管控能力，有信心在比较困难的情况下，尽力保持业务稳定增长。

推动各项政策落地

对于1.5万亿元的构成，中国人民银行行长易纲近日在陆家嘴论坛上作了介绍。他说，今年以来金融部门向企业让利，主要包括三种方式：一是通过降低利率让利，二是直达货币政策工具推动让利，三是银行减少收费让利。预计金融系统今年全年向企业让利1.5万亿元。

从上述表述也能看出，让利的主体显然不仅是商业银行。另外，6月18日，财政部成功招标发行首批抗疫特别国债。财政部国库司有关负责人6月17日表示，今年1万亿元抗疫特别国债将采用市场化方式，全部面向记账式国债承销团成员公开招标发行。另据统计，今年前4个月，公司信用债已发行4.6万亿元，同比增长46%。民营企业发债融资2700亿元，发行量创近年新高。

不过，在让利的同时，也要注意相关风险。易纲明确提出，疫情应对期间的金融支持政策具有阶段性，要注重政策设计激励相容，防范道德风险，要关注政策的“后遗症”，总量要适度，并提前考虑政策工具适时退出。

业内人士建议，让更多政策性金融机构承担让利企业的功能，同时加大财政政策与商业金融机构衔接，更好服务中小企业。

中国人民大学重阳金融研究院研究员刘英表示，金融系统为企业合理让利的具体措施，要综合政策性金融、开发性金融、商业性金融的支持作用，做到以下三个结合。一是坚持政策性金融与普惠性金融工具相结合，加大金融对企业的精准支持，实现融资成本普降，从规模上增加资金供给，降低企业融资成本。二是坚持直接融资与间接融资相结合。不仅要加强传统银行对企业的信贷支持力度，还要构建强大的资本市场，通过科创板等注册制加大对企业的直接金融支持。三是坚持传统金融与现代金融相结合。疫情冲击下更要利用现代金融科技支持企业。另外，在财政政策上，促进减税降费政策落地见效，为市场主体减负。

北京新发地市场休市以来，河北确定13家应急保障基地——

一天数万吨蔬菜如何到北京

本报记者 陈发明 通讯员 马珉璐

北京新发地批发市场暂时休市以来，河北确定了13家应急保障基地，随时满足应急调运需求。同时，河北组织协调各大蔬菜生产基地主动与北京大型超市、社区商店、餐馆等实施对接，签订定向供货订单。

6月19日清晨5时许，在河北省唐山滦南县姚王庄镇郑庄村种菜大户郑亚男的大棚里，郑亚男一家人和三名雇工个个汗流浃背，正争分夺秒地抢摘辣椒。

“今天上午能摘出2000多斤，都要送到清河沿果菜批发市场，当天就能到北京。”郑亚男告诉记者，之所以没有提前摘，就是要保证蔬菜新鲜，“为了供应首都‘菜篮子’，我们菜农也得出一份力”。

郑亚男所说的清河沿果菜批发市场位于滦南县姚王庄镇，是国家定点蔬菜批发市场，日交易量约为400吨，主要销往京津、东北等地。近日，北京新发地市场暂时休市后，滦南县全力组织货源，增加了对北京蔬菜的供应量。同时，该市场专门组织人员定时定点对市场消毒、消杀，对进入市场的外来人员和车辆登记、测温，并对每批进入市场的蔬菜开展抽样检验。

“近几天，我们每天发往北京的蔬菜有150吨至200吨，主要有青椒、萝卜、茄子、西红柿等品种。”清河沿果菜批发市场负责人艾玉鹏介绍，为保证运输畅通，当地与北京协调开通绿色通道，直接把蔬菜运往指定超市。运输时，随车携带农产品产地证明和产品合格证并悬挂蔬菜进京横幅即可畅通无阻，除高风险地区外，运菜车辆可以直达北京超市的总部或部分门店。

近段时间，正值麦收时节，农村劳动力也比较紧张，人工费由每小时15元上涨至每小时22元。此时供应北京的蔬菜是否会涨价？河北唐山玉田县亮甲店镇小强农民专业合作社理事长张小强表示：“绝对不涨价，全力保供应！自北京新发地市场休市以来，我们对北京市场的供应量从以前每天20吨左右增加到40吨至50吨。”

与唐山一样，作为环首都重要农产品供应基地之一，河北廊坊市永清、固安、香河三县也重点承担北京市场蔬菜供应任务，其中固安顺斋、永清大青垡、瓦屋辛庄、西和顺营蔬菜批发市场和部分散户，日供北京菜量在1220吨左右，月供应量可达到3.66万吨。

6月18日早6时，在固安县顺斋瓜菜种植专业合作社的暖棚里，工人们正在采摘黄瓜。“这样一个暖棚，每月产量近3000公斤。”顺斋业务部经理张新伟告诉记者，采摘好的新鲜蔬菜要送到蔬菜加工配送中心。在这里，工人们麻利地将蔬菜打包、过磅、装箱，然后整齐地码放在一起，等待装车运往北京各大销售网点。

当天下午2时，顺斋合作社的一箱箱新鲜蔬菜装满了运输车，开始分批运往北京。几个小时后，20多种新鲜蔬菜就出现在北京各大超市门店的货架上。

“针对这几天北京出现的疫情，合作社加大了园区蔬菜采购量，并调配了周边蔬菜基地的蔬菜。目前，向北京的蔬菜供应量比平时增加了近2倍，每天直供北京蔬菜150余吨。”固安顺斋瓜菜种植专业合作社理事长张顺斋说，为保证蔬菜供应安全，他们在做好车辆消杀、人员测温的基础上，已开启了“连轴转”模式，全社上下每天加班加点采摘、打包、运送蔬菜，20多辆进京运菜车24小时待命。

廊坊市农业农村局一级调研员岳承毅介绍说，截至6月15日，廊坊全市蔬菜在田面积约28.21万亩，预计未来一周收获蔬菜产量4.99万吨，未来一个月收获蔬菜产量达45.41万吨，整体蔬菜供应量充足。

有看得见的运输线，还有看不见的对接线。为做好蔬菜产销衔接，廊坊市针对当前疫情，及时发布23家渠道商信息，组织蔬菜生产经营主体在“京津冀”农产品公共信息平台、北京市农业农村局“农产品供求信息上报微信小程序”上登记产品信息，助力蔬菜产品直供北京。

据了解，河北蔬菜常年在北京蔬菜市场占有率在40%以上。北京新发地批发市场暂时休市以来，河北确定了13家应急保障基地，随时满足应急调运需求。同时，河北组织协调各大蔬菜生产基地主动与北京大型超市、社区商店、餐馆等实施对接，签订定向供货订单。目前，河北省蔬菜在田面积430万亩，预计6月份总产量在330万吨，日供应能力11万吨。除满足省内需求外，每天还有5万吨到6万吨可满足京津及全国各地市场。

行业风向

一天三家公司被终止上市——

面值退市节奏加快

本报记者 温济聪

6月18日，由于连续20个交易日股价低于1元，盛运环保、神雾环保、天宝股份三家公司被终止上市。

具体来看，神雾环保、盛运环保、天宝股份分别在4月24日至5月27日、4月30日至6月1日、4月30日至6月2日，连续20个交易日收盘价均低于每股面值，触及终止上市情形。

今年以来，A股市场触及“面值退市”（又称“一元股退市”）的股票接二连三，退市股不断扩容。

所谓“面值退市”，即股票连续20个交易日收盘价均低于面值触发退市条件。根据交易所规定，连续20个交易日的每日收盘价均低于股票面值1元，即触发股票终止上市情形。

自2014年《关于改革完善并严格实施上市公司退市制度的若干意见》施行以来，违法退市、亏损退市、面值退市、重组退市、主动退市等逐步落地，尤其是被认为更为市场化的面值退市方式更是渐成趋势。2018年，业绩巨亏、债务缠身的中弘股份成为跌破面值退市首例。今年以来，面值退市股数量呈上升之势。

今年为何面值退市股增多？中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林认为，一方面，随着注册制改革逐步推进以及新《证券法》实施，IPO发行不断加速，壳资源价值有所降低，市场更注重价值投资，“炒壳”“炒差”风气出现转变，绩差股、问题股终将被市场和股民淘汰；另一方面，今年以来A股市场波动较大，股价分化也较为明显，业内更看好业绩及成长确定性较高的消费、医药、科技类板块，板块龙头公司备受资金追捧，“一元股”往往因公司基本面存在各种问题，投资风险较高，逐步被市场和投资者所抛弃。

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示，当前市场生态深刻变化，过去齐涨齐跌的市场已难以再现，未来更多的机会在结构性行情，好公司会不断创出新高，面值退市股等差公司则会被不断边缘化甚至退市。炒概念、炒题材的方式难以为继，只有那些为股东创造实实在在业绩回报的公司才值得托付。

促消费目标明确 降利率成本可控

个人消费贷款利率频“打折”

本报记者 郭子源

今年的《政府工作报告》明确提出，推动消费回升。据此，商业银行在个人消费贷款领域频频发力，部分个人消费贷款年利率不断下调。

“我行已下调您的个人信用贷款（融e借）年利率至4.35%，利率有效期至2020年6月30日，支持按期付息一次性还本。”家住北京市海淀区的耿欣欣告诉记者，这已是她近期第三次收到来自中国工商银行的推送短信。

耿欣欣回忆，今年2月份，她曾通过工商银行“融e借”贷款，那时的年利率还是10.08%，如今已降至4.35%。值得注意的是，除了工商银行，中国银行、招商银行也加入了个人消费贷款利率优惠的行列。其中，中国银行主攻各类消费分期，贷款年利率在4.2%至4.8%不等，但申请人需为中国银行“白名单”客户，具有一定的准入门槛。

业内人士表示，从担保方式看，个人消费贷款通常可分为两类，一是纯信用贷款，二是抵质押贷款，后者以汽车抵押贷款为代表；从授信渠道看，又可分为纯线上、纯线下、线上线下相结合三种。具体到此次参与利率折扣的工行“融e借”、招行“闪电贷”等，均属于纯信用贷款，而且从申请到放款均通过全线上渠道办理。

个人信用消费贷款为何成为多家商业银行的发力重点？下调贷款利率的原因又是什么？

多位业内人士表示，主要原因有三。一是监管政策鼓励；二是受新冠肺炎疫情影响，部分企业经营出现一定困难，对于商业银行来说，个人零售业务的“利润稳定器”作用再次得到凸显；三是与互联网公司、消费金融公司相比，商业银行尤其是国有大行在资金成本、获客成本和风控成本方面仍具优势，有下调利率的空间。

今年以来，受疫情影响，个人消费贷款大幅萎缩。来自中国人民银行的数据显示，更多体现消费意愿的居民短期贷款，今年1月份至4月份仅新增1771亿元，同比大幅少增3614亿元。

今年的《政府工作报告》明确提出，要通过稳就业促增收保民生，提高居民消费意愿和能力；要多措并举扩消费，适应群众多元化需求。

此外，今年4月份，发展改革委、工信部、中国银保监会等11部门联合发布通知，鼓励金融机构积极开展汽车消费信贷等金融业务，适当下调首付比例和贷款利率、延长还款期限。

在各项政策激励下，加之国内疫情形势逐步平稳，居民短期贷款有所恢复。今年5月份，居民短期贷款当月增加2381亿元，同比多增433亿元。

从商业银行内部经营角度看，在经济存在下行压力时，个人零售业务的“利润稳定器”作用往往会凸显。比如，工商银行已于2019年启动了“第一个人金融银行”战略。该行相关负责人表示，今年工行将围绕市场竞争力、价值创造力、经营质态、品牌和客户满意度四大目标，从资源配置、渠道转型、场景建设、获客活客、产品创新、风险控制等多维度发力。

银行“低利率”的底气何来？业内人士表示，商业银行尤其是国有大行做个人信用消费贷款的优势有三，即相对较低的资金成本、获客成本和风控成本。

从资金成本看，银行资金主要来源于成本较低的存款，对于蚂蚁金服“借呗”“京东白条”等产品背后的互联网企业来说，其主要资金来源则是小贷公司资金、自有资金、资产证券化产品等，资金成本相对较高。

从获客成本角度看，银行的优势在于支付链条上沉淀的巨大存量信用卡用户、网上银行客户，潜在贷款群体庞大，因而以信用卡带动消费贷款成为商业银行的普遍做法。

与此同时，庞大的存量客户数据也为商业银行提供了风险控制基础，进而降低其风控成本。“授信放款需要多维度信息交叉验证，但目前与征信相关的庞大数据仍分散在不同的金融机构里，对于银行以外的机构来说，数据获取成本高，风控成本也随之上涨。”某中部省份消费金融公司负责人说。

本版编辑 孟 飞