

财务公司助金融服务实体经济

2023年末

我国财务公司行业法人机构为 **241家**

财务公司行业资产总额为 **8.97万亿元**

▲较上一年年末增长**723.91亿元** ▲同比增长**0.81%**

财务公司行业全年营业净收入为 **1353.63亿元** ▲同比增长**0.61%**

同期 行业营业支出大幅压降 **44.88亿元** ▼同比减少**19.51%**

财务公司行业净利润 **839.25亿元** ▲同比增长**3.32%**

财务公司行业体外市各项贷款余额为 **3.97万亿元** ▲同比增长**0.76%**



图为江苏交控财务利用金融工具服务的绿色能源项目——“如东H5#项目”海上风电站。(资料图片)

完善
然论金

财务造假是资本市场的一大顽疾。为了进一步打击上市公司财务造假行为，今年4月底新修订的沪深交易所《股票上市规则》规定，上市公司因财务造假被行政处罚但未达重大违法退市标准的，将被实施ST。目前已有7家上市公司因财务造假被实施ST风险提示。上市公司一旦财务造假金额达到退市标准，将面临退市风险。

长期以来上市公司财务造假现象不断，一个重要原因是惩戒太轻。通过在财务报表上动手脚，就能让上市公司重要的财务数据“大幅上升”或者“大幅下降”，进而影响股价波动，轻易获取利益。如果没有与之相当的惩戒，尝到甜头的造假者势必会肆无忌惮，打击财务造假必须让造假者有痛感。

当前，证券监管部门不断强化对财务造假违法违规行为的查处力度，完善追责体系。监管部门通过综合运用行政处罚、市场禁入、刑事制裁等手段，不断提高违法成本。在查处财务造假案件中，监管部门在依法严厉打击“关键少数”的同时，也不放过在财务造假中起较大作用的一般财务人员。今年更是出台了退市新规，从制度层面为上市公司立规矩，将财务造假严重者清理出市场。

惩戒财务造假还需要重视投资者保护，不能造假者违法却让投资者承担损失。应更大力度落实投资者赔偿救济，简化诉讼程序，降低诉讼成本，提高赔偿效率，避免让中小投资者为违法违规者买单。

同时，需要高度重视涉及退市的投资者保护工作，坚持对造假主体的违法违规行为“一追到底”，保护投资者合法权益。上市公司退市后，公司及相关负责人对退市前存在的违法违规行为仍应依法承担相应的民事、行政、刑事法律责任。要大力支持投资者维护自身合法权益，特别是通过诉讼、代位诉讼等方式，起诉违法违规的退市公司和风险警示公司。根据现有规定，涉及欺诈发行、财务造假等重大违法违规行为退市的，投资者可通过先行赔付、共同诉讼等途径维护自身合法权益。

资本市场的健康发展离不开上市公司诚信的支持。上市公司是各行各业的领跑者和排头兵，更应肩负起推动科技创新和经济高质量发展的重要使命，树立回报投资者的经营理念，增强履职尽责水平，强化主业发展，着力提升上市公司投资价值，坚决杜绝财务造假行为，莫要辜负投资者的信任。

本版编辑 曾金华 杨然 美编 王子莹

解决行业痛点

财务公司是以加强企业集团资金集中管理和提高企业集团资金使用效率为目的，依托企业集团、服务企业集团，为企业集团成员单位提供金融服务的非银行金融机构。数据显示，2023年末，我国财务公司行业法人机构为241家。行业资产总额为8.97万亿元，较上一年年末增长723.91亿元，同比增长0.81%。

作为集团内部的“银行”，财务公司主要负责集团内部的资金调配，包括吸收集团成员存款、办理贷款和资金结算等业务。对集团的作用主要体现在提高集团资金使用效率、及时解决集团成员资金短缺问题和降低融资成本。财务公司负责集团内部资金的“统借统还”业务，相较企业单独融资而言规模更大，融资成本更低。

中国财务公司协会党委书记、专职副会长陶东平表示，财务公司的金融服务体现在通过专业金融服务和资源整合能力，努力为集团及成员企业减费让利、降本增效，同时也帮助成员单位向资金优化统筹管理要效益。“这是财务公司区别于其他金融机构的特色。”陶东平说。

“依托集团、服务集团”一直以来都是企业集团财务公司的功能定位。面对集团内企业融资窘境，部分财务公司围绕行业“痛点”积极拓展融资渠道，为集团内成员企业降本增效。江苏新能海力海上风力发电有限公司（以下简称“新能海力”）是江苏省国信集团的下属公司，2023年10月，新能海力向江苏省国信集团申请帮助其解决支付工程设备款等资金缺口和降低融资成本的需求。

面对新能海力综合融资成本居高不下的情况，在国信集团的支持下，国信财务公司会同相关方周密设计融资方案，确定先通过发行永续产品增加权益性资金，再根据各家金融机构提款条件和要求安排提款顺序及金额的工作思路，2023年12月初，在江苏国信财务公司协助下，新能海力成功发行永续产品。江苏国信财务公司总裁李红霞表示，该融资方案一方面增加了新能海力的权益资金，扩大了其贷款规模，为银行以低息贷款置

换存量高息融资款和新增贷款投放、解决其工程设备款支付需求创造了条件；另一方面通过引入一家增量金融机构，发挥增量金融机构的“鲇鱼效应”，引导其他存量金融机构降低融资利率，从而助力企业降低融资成本。

记者了解到，在江苏国信财务公司的协助下，新能海力2023年四季度3.4亿元工程设备款的支付需求和2024年约9亿元的用款需求得到了有力支持，保障了新能海力到期融资款的按时兑付，维护了企业的信用。同时，该融资方案还优化了新能海力的融资结构，降低了融资成本。经测算，新能海力在贷款期内可累计节约融资成本约4.65亿元。

“财务公司是连接集团内实体经济和外部金融机构的桥梁纽带，肩负着落实集团‘产融结合一盘棋’战略作用，为集团主业和实体经济提供优质的金融支持和资金保障。”李红霞表示，财务公司作为集团“首席融资顾问”，协同集团财务部分析研判当前的经济、金融形势，为集团和成员单位的筹融资工作提供专业金融支持，协助集团优化融资结构，锁定低成本资金，实现集团整体效益最大化。

助力绿色发展

近年来，随着绿色金融的不断发展，越来越多的金融机构开始涉足绿色金融市场。绿色债券、绿色信贷、绿色基金等金融产品不断涌现，为环保和可持续发展项目提供了资金支持。

作为与实体经济联系紧密的金融机构，企业集团财务公司自然成为助推绿色低碳发展不可或缺的一股金融力量，助推行业不断向“绿”而生。记者在江苏交控控股集团财务有限公司（以下简称“交控财务”）调研时了解到，交控财务近年来积极探索新兴绿色金融服务模式，持续关注集团内绿色产业板块发展、绿色能源项目建设计划及融资需求。例如，交控财务为江苏交控如东海上风力发电有限公司（以下简称“如东H5#项目”）“江苏如东H5#海上风电场绿色项目工程”建设及运营提供特色化、全生命周期绿色金融服务。

“如东H5#项目”位于江苏省如东海域，河豚沙东北侧，规划总装机容量300MW。2020年初，东海风力计划建设“如东H5#项目”，项目总投资约56亿元，融资需求约42亿元。作为一家于2018年8月新成立的总资产

规模不足8亿元的风力发电项目公司，该公司面临着融资需求大、建设任务重、时间要求紧的局面，给项目如期推进带来了严峻考验。

交控财务在实地调研了解东海风力融资需求和困难后，于10个工作日内，为“如东H5#项目”审批发放了2亿元1年期项目前期贷款，第一时间满足东海风力提前采购设备、建设物资等项目建设筹备资金需求。在项目具备提取固定资产贷款条件后，交控财务又及时审批发放2亿元固定资产贷款置换该笔项目前期贷款，同时为项目建设资金需求提供了有力补充。2021年10月，“如东H5#项目”实现全容量并网发电，项目进入运营期，结合实际运营情况，交控财务为该项目发放项目运营期贷款，缓解了项目投产前期的资金压力。

“‘如东H5#项目’是当时国内已投海上风电场中海上风电场最重、海缆路由最长、无功过电压补偿容量最大的项目。”交控财务党支部书记、董事长杨水明介绍，该项目建成后上网电量约9.4亿千瓦时，与同等规模的燃煤电厂相比，每年可节约标煤约29万吨，减排二氧化碳约76万吨、二氧化硫约100吨。

交控财务党支部书记、副总经理王剑表示，为了最大限度支持“如东H5#项目”，交控财务主动压降融资成本，以优于外部银行的利率先后向东海风力发放贷款。此外，在该项目中，交控财务开辟“绿色通道”，优化业务办理流程，加快放款节奏，优先安排信贷资金，最大限度地保证项目贷款资金及时、足额到位，全力保障绿色产能项目建设按期开工、如期运营，实现早投产、早见效。

杨水明表示，交控财务灵活运用各种信贷产品和金融资源，助力东海风力实现如东海域风力资源在新能源开发中的运用，是交控财务践行绿色发展战略和支持风力发电项目发展的具体体现。江苏省风电事业发展具有积极推动作用，体现了交控财务在绿色能源开发利用中的国企责任与担当。

加快数字化转型

“在数字经济时代，推动数字化转型成为财务公司高质量发展的必由之路。”陶东平表示，目前，财务公司的信息化建设已纳入各家集团整体的信息化建设中，而发挥好司库职能，必然离不开数据的支撑。所以，各行业要加快夯实数据底座，用技术手段把集团的资

消费金融惠及新市民群体

随着我国城镇化进程的深入推进，越来越多的进城务工人员、网约车司机、外卖小哥等群体涌入城镇成为新市民。如何让新市民群体“进得来”“留得住”，消费金融机构近日多措并举加大金融服务力度，立足新市民客群特点，创新金融产品，有效满足新市民等长尾客群金融需求。

为进一步聚焦新市民群体初入城市的“急难愁盼”问题，兴业消费金融立足新市民生活需求场景，开发差异化的消费信贷产品，并合理设置申请条件、合理定价。目前该机构除了有满足新市民家庭消费的“家庭消费贷”外，还有“兴才计划”和“立业计划”分别满足大学生的学费与生活开支、毕业生与年轻白领的租房及再教育等实际需求，一站式满足新市民消费需要。

新市民来到城市后，由于抗风险能力不足，在获得金融服务时面临诸多挑战。星图金融研究院高级研究员付一夫表示，究其原因，一方面，新市民群体大多采用灵活就业的方式，流动性较大，收入来源不稳定，因此很难提供稳定的收入证明，个人信用信息缺乏，金融机构授信较为困难；另一方面，部分新市民由于房、车等本地资产不足，缺少有效的抵押物，对于传统金融机构来说，这一人群风险相对不可控，为享受金融服务增添不确定性因素。

记者了解到，中原消费金融卡不仅提供专属客户经理服务，还坚持“去中介”业务模式，有针对性地提供更高额度、更低利率和更加便捷的服务，降低中间环节成本，提高消费金融的可获得性。中原消费金融副总经理邵航表示，中原消费金融通

指，消费贷款就能到账，从用户申请、额度测算、合同签订、贷款审批到贷款归还的全流程线上办理，为用户提供便捷的日常备用金融服务，还能省去交通等中间环节开支。

中国银行研究院研究员杜阳表示，消费金融机构通过优化服务、依托金融科技等方式，不断满足新市民客群的金融诉求。目前来看，在新市民授信方面还应完善举措，以便让更多用户享受优质消费金融服务。数字化技术具备集约性、规模性、智能性和稳定性等优势，在破解新市民授信难题过程中发挥着疏通堵点的重要作用。

近年来，招联金融创新推出个体奋斗者信贷解决方案——“自信”，支持用户自主管理和证明自己的信用，打破信息壁垒，为用户提供及时有效的提额、降价、延期还款等服务。招联金融主动创新贷后管理方式，通过金融科技深入了解逾期用户的需求和困境，提供个性化的贴心还款服务，从“主动找客户”的传统贷后模式进化为“客户主动找”的新型贷后交互模式，有效提升用户体验，呵护新市民信用。

自《关于加强新市民金融服务工作的通知》发布以来，消费金融行业正成为一股促消费、强服务的重要力量。当前，我国新市民群体约有3亿人，他们在医疗、教育、住房、养老等领域有着多样化的金融需求。专家建议，下一步，消费金融机构应细化金融产品和服务创新，高质量扩大金融供给，全渠道触达新市民，提升金融服务的均等性和便利性。

“三保”巧解旅行社资金压力

本报记者 郭子源

旅行社因资金压力、暂时无法实际交纳旅游服务质量保证金怎么办？当前，中国邮政储蓄银行广东省分行正在探索一种“三保”模式，即“保险公司保单+担保公司担保+银行保函”模式，希望以此帮助旅行社减少资金占用压力与运营成本。

何为旅游服务质量保证金？为保护游客生命安全和合法权益，《中华人民共和国旅游法》《旅行社条例》规定了旅游服务质量保证金制度。旅行社设立时，须在指定银行开设专门账户，国内旅游业务和入境旅游业务、出境旅游业务的保证金分别为20万元、140万元。一旦法院认定旅行社损害游客的合法权益，如果旅行社拒绝或无力赔偿，那么可以从该旅行社的保证金账户上划款。

但是，近年来不少旅行社出现了资金短缺、流动性紧张问题。为了加大扶持力度，自2020年起，文化和旅游部连续调整保证金政策，并创新保证金的交纳方式，允许有条件的地区开展“银行保函交纳保证金”试点工作。也就是说，旅行社暂时不用实际交纳20万元或140万元，可先用银行保函替代，一旦该旅行社出现严重的经营困难，银行替旅

旅行社向文旅部门赔付保证金。这样一来，可大幅减少旅行社的资金占用，降低运营成本。

如何推动“银行保函交纳保证金”试点工作落地见效？记者了解到，最简单的模式是银行直接给旅行社开具保函，但由于多数旅行社体量很小，较难获得银行授信，受风险控制等因素制约，银行难以直接为其开具保函。这时，引入担保公司有助于破题。如果担保公司为旅行社提供担保、增信，银行就比较愿意为旅行社开具保函。但此时又出现一个难题。一般情况下，担保公司与旅行社接触较少，较难研判行业风险，业务无法大面积推广怎么办？引入与旅行社日常业务联结十分紧密的保险公司。保险公司为旅行社提供保证保险，担保公司提供担保增信，银行开具保函，三方优势互补，巧解各自业务难点，“三保”模式应运而生。

在“三保”模式下，银行、保险、担保公司创新突破，旅行社无需实际交纳保证金，使用银行保函替代即可，切实降低了旅行社的运营成本与资金压力。近日，邮储银行广东省分行联合阳光财产保险股份有限公司广东省分公司、广州南粤国投融资担

保有限公司，成功开立了由保险公司保单+担保公司担保+银行保函三方合作的“三保”模式旅行社旅游服务质量保证金保函。

“为了落实保证金改革政策，邮储银行广东省分行联合保险公司、担保公司，挖掘各自的业务特色与优势，向广东省全省旅行社推出了‘三保’模式旅行社旅游服务质量保证金保函。”邮储银行总行交易银行部保函业务负责人说，为了尽快推出该项业务，交易银行部迅速组织研究综合服务方案，分支行走访文旅主管部门，并与保险、担保公司讨论流程和分工，最终实现了业务的快速、批量办理。

上述负责人表示，自邮储银行电子保函3.0平台上线以来，保函的开具效率大幅提升。“之前是在线申请、在线签约、在线验真，现在我们又进一步优化了申请流程，丰富了业务场景，逐步打造‘U函（邮储银行电子保函产品）+场景’数字化服务平台。”该负责人说，下一步，该行将结合行业特点与客户需求，不断优化服务模式，拓展客户触达渠道，探索更多的场景式金融服务方案，将便捷、优质、实惠的“U函”服务延伸至更多的场景与客户。