



聚焦金融支持民企发展

编者按 近来,无论是最高决策层还是监管机构,都表达了“毫不动摇”支持国内民营经济的决心。既然相对于国有大型企业而言,民营中小企业的融资难、融资贵,已经成为阻挡企业发展的“高山”,那么金融机构该如何支持民营经济的发展?

■综述

支持民营企业：金融机构须未雨绸缪

■本报记者 姜业庆

针对这一轮民营企业反映的“融资难、融资贵”问题,监管机构及金融机构正在多措并举加大金融服务力度。

监管层多措并举

“银保监会将更多通过激励银行、保险机构,使其发挥服务民营经济的积极性、主动性。”银保监会副主席王兆星日前在国新办举办的相关会议上指出,除了在监管政策上鼓励、引导银行业金融机构改善和加大对民营企业、小微企业的支持,同时银保监会也指导银行保险机构,要从发展战略、市场定位方面,把民营经济、小微企业放在更重要的位置,同时要把改进民营企业、小微企业金融服务,发展普惠金融等放在董事会、高管层工作中更加重要的位置。

据悉,银保监会将进一步改进内部绩效考核、评价和激励体系,对服务民营企业成效较高的机构,给予更多激励。在服务小微企业过程中如果出现风险,在信贷人员、管理人员尽职履责的情况下,机构应该被给予免责。

针对一些小微企业、民营企业反映的申请贷款程序太多、时间太长,错过市场良机等问题,王兆星称,解决这方面问题,银行要在加强内部风险管控、推进流程再造等基础上,大幅度缩短对小微企业、民营企业贷款的响应和审批时间,提高贷款审批时效,及时满足企业资金需求。

针对一些大中型民营企业遇到的流动性困难,王兆星表示,如果这些困难只是暂时的,如果发展是有前景的、产品是有市场的、技术是有竞争力的,未来也有一定的订单和现金回流,银保监会要求银行不要停贷、压贷,应该继

续给予支持,帮助企业渡过难关。

“可能还有一些企业陷入股票质押风险,还有的面临担保圈、担保链的风险,还有一些企业高管人员涉案配合调查等问题,导致企业遇到一定困难,银保监会要求银行要区分情况,按照市场化原则,分类施策,稳妥处置。”

机构未雨绸缪

在此会议召开之前,中国工商银行董事长易会满在四年半的时间内三赴绍兴,了解民营企业的发展情况。

据悉,易会满前两次调研后,工行根据小微企业反映的一些实际情况和问题,回去后立即向有关部门汇报提出了改进的政策建议,并研究制定和完善了工行的相关服务措施,推出了包括续贷、扩大信用贷款、增加期限管理等新产品、新政策。比如“续贷”产品较好地解决了小微企业的“倒贷”问题,既省去了还贷再申请贷款的审批时间,也解决了这段时间内企业为了归还贷款而产生的资金成本问题。很多小微企业切实感受到了工行改进服务带来的便利,尝到了甜头。

在谈到民营企业“融资难、融资贵”问题时,易会满表示,前期民企融资难,不是难在银行体系的断贷压贷,而是难在流动性的压力。民企融资贵,不是贵在银行尤其是大型银行的渠道,而是贵在各种新金融、类金融、民间融资等渠道。

“这些社会融资渠道的成本高企,直接抬高了整个企业的债务成本。所以总的来看,解决这一轮的‘融资难、融资贵’的问题,带有鲜明的阶段性特征,我们要分清难在哪里、贵在哪里,才能够分类施策、分类指导。”易会满称。

建设银行董事长田国立则指出,银

行尤其是传统大银行,更多的是针对国家命脉企业提供服务,尤其在中国几十年高速增长时期。而在服务小微企业方面的尝试中不良率很高,所以形成了见到小微企业望而却步的局面。

在田国立看来,现代科技给了解决“融资难”和“融资贵”这个难题的机会。他表示,首先,AI技术、大数据应用、人脸识别,这是非常重要的一点,另外现在国家正在全力推的,打通信息“孤岛”,过去小微企业采集的信息量很小,尤其好多部门之间的信息不沟通、不对社会开放,很难设计技术模型。但是现在,国务院在全力推动打通“信息孤岛”,围绕这些所提供的税务、工商、用电量等数据,在交叉、识别小微企业的可贷性上,能够给出一个准确的把握。

金融机构须做到5个“进一步”

“金融机构要真正做到全力推进民营经济,并不是一蹴而就的事情。”中国人民大学教授雷厉指出,金融机构必须认真做好以下五个“进一步”,才能推动民营企业心无旁骛谋发展。

首先,进一步疏通货币政策传导机制,精准调整银行业金融机构的风险偏好,在市场准入、审批许可、经营运行、军民融合等方面,为民营企业打造公平竞争环境。在风险可控或者承担适度风险前提下,加大对民营和小微企业支持力度,鼓励民营企业参与国有企业改革,拓展混业经营所有制。

其次,进一步创新金融产品与业务模式。今年8月份以来,国家出台了刺激居民消费潜力、发展消费金融政策。那么,在这种新业态下,“金融+消费”究竟有哪些玩法?新的金融业态催生怎样的新型消费模式、产生何种金融消费

场景?显然,这一切都需要各级银行抓住技术革命、消费升级的契机,加大金融科技、硬科技创新,推动金融与消费、银行业与服务业的有机结合,利用资金补充和融资担保为市场提供更有效、更全面的金融服务。

再次,进一步降低民营经济的融资成本,银行可以采取缩短融资链条,支持民营经济融资周转“无缝衔接”,持续减费让利,清理不必要的“通道”和“过桥”等中间业务环节。诸如,禁止收取小微企业贷款承诺费、资金管理费、财务顾问费和咨询费等,从源头上降低小微企业融资费用负担,合理确定小微贷款价格,降低企业融资成本。

此外,进一步补齐金融领域制度短板,对中小型民营企业在税收、保险、股票融资、债券融资等诸多方面落实到位,设立民营企业债券融资支持工具,通过出售信用风险缓释工具、担保增信等多种方式,重点支持暂时遇到困难,但有市场、有前景、技术有竞争力的民营企业债券融资。稳定和促进民营企业债券融资,打通金融服务实体经济传导机制,逐渐消除缺乏系统性、制度性安排的问题,提高民营企业金融可及性,真正做到精准、快捷、有力。

最后,进一步整治金融领域面临的各种金融乱象,对互联网金融规范不足、业务异化、数据安全等问题采用新手段、新方法进行打击。

与此同时,进一步保护民营企业家人身和财产安全,鼓励企业家大胆探索、改革创新,要让企业家得到社会的尊重和认可,不断完善保护和激励企业家创新的各项体制机制,包括容错机制和风险补偿机制,增强企业家促进新旧动能转换的内生动力,绝对不能因为求稳而失去金融市场的创新活力。

■案例

北京银行的“民营礼包”

■本报记者 姜业庆

“企业成立初期,北京银行就为我们提供了首笔贷款支持,帮助我们渡过了难关,到现在一直保持稳定的合作关系,对我们企业的发展提供了很大的支持。”11月1日,诺思兰德公司一位副总经理在北京银行召开的“‘守初心 秉真心 用匠心’——北京银行心系民营经济助力企业发展座谈会”上如是说。

不仅仅是诺思兰德公司一家企业,同时在场的还有用友网络科技股份有限公司、北京集创北方科技股份有限公司等7家民营企业代表,他们都从各自不同的角度介绍了北京银行是如何为企业融资服务创造各种有利条件、给企业雪中送炭的故事。

据悉,北京银行自成立以来,始终将“服务小微企业”尤其是民营企业作为全行三大战略定位之一,优先支持小微企业信贷投放,打造了鲜明的小微金融服务特色。始终紧跟国家战略、首都建设、产业转型大方向,优先支持高新技术、文化创意、节能环保等信贷支持薄弱领域民营、小微企业发展,打造了“科技金融”“文化金融”等特色金融品牌。创新推出小微特色支行、信贷工厂等特色模式,持续提升民营小微企业信贷专业化水平。成立国内首家银行孵化器——中关村小巨人创客中心,通过整合资源,免费机制,实现优化创业环境,畅通投资渠道,加速创客成长等核心价值,构建“投贷解”一体化服务平台。创新产品服务,聚焦民营企业“融资难”“融资贵”,形成涵盖创业、成长、成熟整个生命周期、50余种产品的“小巨人”产品体系,满足民营企业多元化融资需求。

北京银行相关负责人告诉记者,从成立之初就把服务小微企业,其中重点是民营企业,作为立行之本、发展之源,形成了差异化、特色化的服务品牌,开创了小微企业金融服务创新发展的经典模式。仅仅上半年,北京银行持续加大普惠金融信贷投放,支持小微企业主、个体工商户发展,普惠金融贷款余额达到470亿元,增速23%;与远方网等民俗旅游专业运营公司合作拓展农宅宝“互联网+旅游”模式,合力打造山楂小院、黄牡丹等一批精品乡村旅游品牌等。

在科技金融方面,在中关村园区设立30年之际,北京银行成立总行级科技金融创新中心,推出“前沿科技贷”产品,科技金融品牌继续引领时代潮流;截至2018年6月末,科技金融贷款余额1410亿元,较年初增加230亿元,增速为19%。在首都,每四家中小微企业中,就有一家是北京银行的客户。2009年,北京银行率先在中关村地区设立了中关村海淀园支行,即全国首家专门服务于小微企业的科技特色支行,开启了特色支行模式建设的大胆尝试。如今,北京银行的47家特色支行中,科技特色支行占16家、文创特色支行占19家、小微专营支行占24家。2010年10月20日,北京银行正式启动“信贷工厂”模式试点,中关村海淀园支行成为首家试点支行。通过创新打造分支两级“信贷工厂”的模式,推动小微业务实现“批量化营销、标准化审批、差异化贷后、特色化激励”,并下放审批权限,实现快速审批,提升了小微企业贷款业务的处理效率。2015年,北京银行成立国内首家银行孵化器——中关村小巨人创客中心,专注科创企业,实现“投、贷、解”一体化运营服务。这是中国银行业主动设立的第一家创客中心,目前会员超15000家,已为2332家会员提供592亿元贷款,被科技部认定为“众创空间”。此外,在中国人民银行指导下支持下,先后3次共计发行900亿元小微企业金融债券,有效加大了对小微企业的信贷供给。

截至2018年9月末,北京银行民营企业公司贷款余额3027亿元,占全行公司贷款余额的37%,较年初增加353亿元,增速13.2%;户数12971户,占全行公司贷款户数的81%,其中,民营小微企业公司贷款客户11860户、余额2013亿元,分别占全行民营企业公司贷款客户的91%、67%。众多民营小微企业从10万元、50万元贷款开始,获得北京银行长期稳定支持,直至发展壮大。开创了与联想、用友等行业领导者30年共赢成长的典范,也相继支持了像元隆雅图、佳讯飞鸿、天壕节能等科技、文化、绿色领域龙头上市民营企业。

■访谈

“应旗帜鲜明地坚定‘民企战略’这一经营特色”

——访中国民生银行副行长石杰

■本报记者 姜业庆

民营企业家近来有遇到“市场的冰山,融资的高山,转型的火山”三座大山之说。作为根植于民营经济发展起来的民生银行,如何看待民营经济的未来发展?如何持之以恒地为民营经济提供融资服务,从而助力银行转型以及经济高质量发展?记者日前采访了

民生银行副行长石杰。石杰指出,民营企业对自己的负债率要求很严,对自己的轻资产、技术应用、管理应用,拥抱互联网技术等理念更成熟。另一方面,经过收购兼并,现在的民营企业从过去的散、乱、小成长为行业的龙头,更注重产业链和生态圈,以及品牌塑造。因此,放眼中国未来的经济发展,民营经济将更加重要,民营企业将大有可为。

坚定民企战略的使命与初心

“作为中国金融行业改革的试验田,民生银行将始终坚定不移地支持民营企业的发展。”石杰告诉记者,坚持顺势而为、谋势而动、顺势而为。顺应银行业转型发展大趋势,回归本源,服务实体经济。一方面,服务实体经济的方向要精准,一是主流经济,积极支持京津冀、雄安新区、长江经济带、“一带一路”等国家战略实施;二是创新经济,加大新能源、新材料、新一代信息技术等战略性新兴产业支持力度;三是普惠经济,大力发展普惠金融;四是绿色经济,积极发展绿色金融;五是跨境经济,大力扶植优质中国企业走出去。另一方面,服务实体经济的对象要聚焦,充分发挥与民营企业同根同源同成长的特点,将实体经济中最活跃、金融需求最强烈但金融服务相对最薄弱的民营企业,作为重点聚焦的服务对象,推动国民经济健康持续发展。

“民生银行是中国首家以民营资本为主体发起设立的全国性股份制商业银行,从一定意义上讲,是民营经济、民

营企业的发展催生了民生银行。”石杰说,坚定民企战略,服务民营企业、支持民营经济是民生银行成立以来最大的经营特色,也是我们不忘的初心和承担的使命。

据介绍,民生银行在前期“凤凰计划”总体设计基础上,2018年初启动全面改革转型,并在全行三年改革转型规划中进一步明确“民营企业的银行,科技金融的银行,综合服务的银行”三大发展战略,坚定民企战略不动摇,将服务民营企业摆在更加突出的位置,聚焦优质民营企业,加大资源投入与综合服务支持力度,致力于成为具有鲜明特色的民企服务标杆银行。

争做服务民企的标杆银行

“未来民生银行的愿景就是做民营企业与民营企业家的金融管家,成为民营企业、小微企业的首选银行和标杆银行。”石杰告诉记者,在同广大民营企业携手前行的征程中,民生银行深切体会到,服务民营企业的关键是要做到“高效”“用心”“有深度”:高效,民营企业最需要的就是决策快、反应快的服务,这就需要银行整合资源,优化流程,提高效率;用心,服务民营企业要从心出发,提供有感情、有温度的服务,在合作中融入感情;有深度,要真正了解客户,积极提供专业化、定制化、有深度的金融服务,与广大民营企业同命运、共发展。

具体而言,就是“聚焦、创新、配套”。一是聚焦重点,提升民企支持的精

准度。要聚焦重点行业,重点支持中国制造业优质制造业民营企业。要聚焦重点区域,重点支持国家战略、民营经济活跃区域。要聚焦重点客户,重点支持大型优质民营企业及其产业链中小企业,以及优质小微企业。

二是加强创新,提升民企支持的满意度。首先是针对民企的不同需求,创新升级五大产品体系,着力打造场景化的交易银行、定制化的投资银行、便捷化的线上银行、个性化的私人银行与综合化的财富管理,为民营企业及企业家提供“融资+融智+融商”的一站式服务。其次是针对不同类型的民企和小微企业,创新推出五大业务模式,打造客群开发“样板间”。对于大型战略民企,他们已不是企业和企业的竞争,而是生态圈、价值链和价值链的竞争,并且现在是一种国际竞争。推出“1+3”团队化作业模式(即一个服务团队,通过规划布局、高层会晤和工单督办三道工序,不断循环迭代,不断适应客户需求,提升服务质效),强化专业化、一体化、扁平化、综合化服务,助力企业持续做强。民生银行小微金融业务现在已迈进3.0发展阶段,注重以数据和科技为支撑,借助数据驱动、线上线下结合、大数据风控、移动互联网等手段,围绕“1+1+N”(即小微企业+小微企业主+小微企业主的家庭、企业员工和上下游)小微企业生态圈,开展全方位服务。另外,还要强化配套,提升民企支持的协同度。