

# 金融脱媒加剧 银行转向小微金融谋新动能

本报记者 张漫游 北京报道

小微企业市场正在迎来新机遇。9月底,中国银保监会表示,下一阶段将把信贷资金从过度授信的大企业、“僵尸企业”和通道业务中退出,转而投向民营企业、小微企业、制造业和战略性新兴产业。

## 沪市企业直融规模同比增加12%

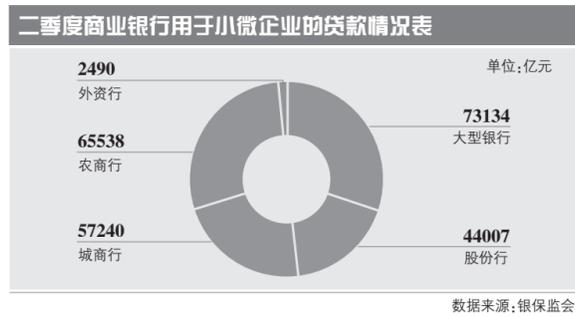
中国工商银行董事长易会满认为,随着多层次金融市场体系的完善,大企业、大客户会更多转向直接融资,金融脱媒趋势日益显现。因此布局 and 深耕小微金融,成为商业银行稳固客户基础、培育发展的新动能。

早在今年5月,发改委、工信部、财政部、中国人民银行等四部门联合下发《关于做好2018年降成本重点工作的通知》,其中指出,要合理降低融资成本,提升金融对实体经济的服务能力;继续推进多层次资本市场建设,提高直接融资比重。

从数据上看,9月2日,上交所发布的《沪市公司半年报揭晓:实体企业实现业绩较快增长》,其中数据显示,今年上半年,实体企业整体融资约4.5万亿元,同比增加9%;直接融资金额合计5282亿元,同比增加12%。在直接融资中,发行股票融资2597亿元,占比49%,发行债券融资为2685亿元,占比51%。

某银行公司内部人士告诉记者,受互联网金融领域发展、同业资产压缩、市场资金紧张等因素,银行活期存款规模颇受影响,负债成本、投资成本都相应上升,因

值得注意的是,随着金融脱媒趋势日益显现,大企业、大客户直接融资比例渐升,各家银行持续加大对小微企业的投入和布局。银保监会数据显示,截至8月末,各项贷款余额136.5万亿元,当月新增1.3万亿元,较去年同期多增3037亿元。其中,小微企业贷款余额



此,银行给企业的授信成本提高,也是部分中小企业感受到融资贵的原因之一。“直接融资的好处是自担风险,可有效降低企业的融资成本。”

交通银行首席经济学家连平认为,未来一段时间,政策可能仍会着力引导信贷和直接融资,尽力减轻金融去杠杆可能给实体企业带来的融资压力。

从地方公布的数据看,9月20日河北省证监局公布数据称,今年以来,河北上市公司经营保持平稳增长,盈利能力进一步增强。上半年上市公司直接融资150.67亿元,较去年同期增长57.62%,尤其是公司债券融资规模较去年同期大幅增加15倍;再如黑龙江省政府办公厅近日指出,将支持符合条件的开发区企业发行直接债务融资工具,推动

32.7万亿元,同比增长12.6%,比各项贷款增速高0.3个百分点。

不过,小微企业融资难、融资贵是一个复杂、多元、综合的问题,并不能依赖“一招鲜吃遍天”,要根据小微企业的不同情况,构建全流程、全产品、全生命周期的金融服务。

开发区企业通过发行企业债、私募债、短期融资券等直接债务融资工具开展债券融资,对成功发行直接融资工具的企业,省级财政按照发行额给予2.5%的补贴,最高不超过200万元。

中小微企是否也可以借助直接融资渠道缓解“融资难”的压力?业内人士认为,答案是肯定的。

近日,国务院总理李克强公开表示,一些企业,特别是小微企业碰到融资难、融资贵的问题,我国正采取一系列措施来推动解决特别是小微企业的融资难问题,包括拓展直接融资的渠道,培育可以发展直接融资的资本市场。

不过,某国有银行信贷部人士告诉记者,目前受资本市场渠道及门槛等因素影响,对中小微企业而言,风险低且价格合理的主要融资渠道依然是银行机构。

## 开拓普惠金融新蓝海

融资渠道的逐渐丰富,让大企业选择越来越多,小微企业也已经跃跃欲试。易会满提出,不做好小微企业、普惠金融,商业银行就没有未来。易会满表示,在国家持续深化“放管服”改革、大众创业万众创新蔚然成风的形势下,小微企业发展进入“快车道”,不仅分布广泛,数量众多,而且经营活跃,需求旺盛,是银行市场拓展的新蓝海。

这片蓝海有多大?据了解,小微企业贡献了50%以上的税收、60%以上的GDP、70%左右的技术创新、80%的就业岗位、90%以上的企业数量。至2017年末,全国小微企业法人约2800万户,个体工商户超过6500万;今年上半年每天新注册市场主体5.52万户。

从金融供给端来看,部分商业银行有舍大取小、吃快餐的发展惯性和路径依赖,习惯“做大”的信贷作业和服务模式与小微企业需求不相适应,普惠经营能力不足。面对这片有待深挖的市场,以国有银行为例的商业银行已经做出了布局。如截至6月末,中国银行普惠金融小微企业贷款余额已达2869亿元,同比增速超过10%,高于全行各项贷款同比增速。中国建设银行中报显示,上半年该行普惠金融双赢效应显著,截至6月末建行普惠金融贷款余额4912.89亿元,普惠金融贷款客户数86.85万户,同比新增38.34万户。建行行长王祖继表示,将针对民生领域的痛点,小微企业融资等方面加大信贷投放力度,创新服务模式和产品。中国农业银行方面则表示,今年计划普惠贷款达到1100亿元,新增小微法人贷款10万户。

易会满亦在该行9月26日举办的“工银普惠行”活动启动上表示,力争未来三年公司贷款增量的三分之一以上投向普惠金融领域,普惠贷款增幅30%以上;普惠贷款三年翻一番,让金融服务的雨露甘霖更多普助小微、惠及民生;为此,工行还发布了基于“一个平台、三大产品体系”的普惠金融综合服务体系。

对商业银行而言,发展普惠金融既是市场和机遇,也是大局和责任。在政策导向方面,服务小微企业亦是银行机构大势所趋。今年,银保监会对小微企业提出“两增两控”新目标。其中,“两增”即小微企业贷款增速不低于各项贷款增速,贷款户数不低于上年同期水平;“两控”,其一“控”是合理控制成本,要求大中型银行带头发挥“头雁效应”,制定自身对小微企业利率目标,压降成本;其二“控”是要控制风险,控制贷款质量水平,对暂时遇到困难的企业,要求银行机构不要盲目地抽贷、压贷和断贷,形成“银企命运共同体”,帮助他们走出困境。

曾任职于个金部的某国有银行人士,今年被调到了普惠金融事业部,他告诉记者,小微企业本身议价能力较大公司弱,且风险相对高,风险与收益成正比,因此普惠金融利润原本是很可观的,但出于社会责任以及商业可持续性等多方面考虑,现在银行更注重通过科技手段加强风控,降低自身成本,从而实现普惠的目的。“普惠金融不得不做,同时大有可为,不是要不要做的问题,而是如何做实做深做细的问题。”易会满如是说。

9月20日至21日,易会满还深入浙江杭州和绍兴两地,实地走访

调研普惠金融特别是小微企业及民营企业融资服务工作。据了解,若从2014年算起,这已经是易会满第三次到绍兴调研小微企业。

小微企业融资难,因企业而异,因区域而异,主要表现为经营困难的小微企业融资难,金融生态较差的地方小微企业融资难。记者也了解到,今年外部环境变化对小微企业带来了新的考验。某国有银行小微企业金融业务负责人告诉记者,贸易摩擦、债券违约等,给小微企业的经营带来了很大压力。

且小微企业对金融的需求不仅限于融资,还有开户、结算、投资银行、外汇、资产管理等综合化的服务。且从工行调研结果看,一些小微企业合作银行比较多,比较散感到苦恼,坦言财务总监约有三分之一的时间在协调各家银行,他们希望能够有比较固定的主办银行,稳定地提供融资、结算、代发工资、财务顾问等各类综合服务。

因此,易会满建议,商业银行对小微企业的金融服务应该是全流程、全产品、全生命周期的金融服务。当前各方对小微金融的关注焦点集中在融资层面,但实际上,根据小微企业生产经营活动与资金周转的具体特征,根据其所处的初创、成长与成熟壮大等不同的生命阶段,其金融需求也存在明显差异,需要短期与长期、信用与抵质押、线上与线下相结合的多元化融资支持,需要包括开户、结算、融资、投资等在内的全链条金融服务。小微金融发展既要勇于创新突破,又要真正立足小微企业需求,扎扎实实做好基础服务,不盲目追逐“潮流”。

# 资金净投放超1.41万亿 农行详解小微融资痛点

本报记者 杨井鑫 北京报道

在国有大行相继设立普惠金融事业部之后,解决小微企业融资

## 政策红利 万亿资金投小微

“国家对于小微企业的融资一直都很重视,但是今年政策的支持力度是空前的。”黄建勤表示,国务院常务会议多次研究小微企业融资问题之后,多个部委迅速行动,政策的密度、力度都前所未有,此前单个部委的政策推行力度有限,而今多部门联合的“组合拳”效果更强劲,包括了降准、减税、减费等等措施。

从商业银行的角度来看,2018年银保监会对小微企业融资的考核评价要求也出现了调整。黄建勤表示,小微企业贷款的监管要求从早

## 企业叫苦 覆盖范围不足?

尽管银保监会多次强调小微企业金融服务且不少银行频频发力,然而仍有很多小微企业叫苦不迭。银行和小微企业的矛盾点何在?

“从权威部门披露的数据看,银行对于小微企业的支持力度确实在加大。但是每次调研还是会听到企业反映难以获得银行信贷支持,为什么会现出这种情况呢?可能最大的矛盾点在于商业银行为小微企业提供信贷服务的覆盖面还需要继续提高。”黄建勤认为。

他向记者透露,有关数据显示,全国小微企业数量超过了9300万,其中小微企业法人有2800万。“农行在行业内服务的小微企

“难”与“贵”的重任成为当下的首要任务。

国内小微企业的融资由来已久,但是如今的政策力度上却

期的“两个不低于”,发展到后来的“三个不低于”,再到今年的“两增两控”,这种变化最大的意义不在于指标名称,而是考核评价的针对性。“以前监管评价的是四部委口径,现在则聚焦于单户授信在1000万元以下的企业,其针对性更强。”他认为,监管考核评价政策的调整能够引导商业银行将更多的信贷资源投向真正需要资金的小微企业。

据了解,2018年是农行小微金融业务转型的重要一年。农行于8月份召开了全行深化小微金融服务工作推进会,从战略和全局的业数量是排在前几位的,大约有44万户,这个规模与小微企业庞大群体比较仍非常有限。目前普惠金融只解决了一部分小微企业的融资问题,金融服务的覆盖面还有很大的提升空间,这也是国家大力推行普惠金融的意义所在。只有扩大覆盖面,更多的企业才能从中受益。”

从小微企业的角度来看,融资的“难”和“贵”也要进一步分析。黄建勤告诉记者,有三类企业融资不太难,三类企业融资比较难:第一种是有充足抵押品的小微企业,这类企业在银行都是能够贷到款,银行在风控上能够有保障;第二种是政

有明显的变化。实际上,银保监会近期多次强调国有大行在小微企业融资上要发挥先锋示范作用,这对于缓解目前小微企业在

高度对小微企业金融服务工作进行了部署。

“国有大行将小微企业金融服务的战略地位进一步提升了,业务创新的速度和力度明显加大。”黄建勤表示,小微企业的金融服务仍按照传统的模式发展空间有限,未来小微金融业务发展创新是关键。

记者了解到,农行今年大力发展小微金融业务,加快了制度创新、模式创新、产品创新、机制创新和风控创新,并将该项业务视为新的业务增长点 and 未来战略基点。与此同时,在目前市场信贷资金紧

府增信覆盖的小微企业,这些企业的贷款也比较容易,以中关村高新技术企业为例,不少优质科技型小微企业都是银行争夺的对象;第三种是过去和银行有过合作而且信用记录好的企业,这种企业再贷款时也会比较顺利,银行对企业的判断和把控会比较准确。相反,那些缺乏抵押担保措施、不是政府增信对象和初次与银行接触的小微企业,获得银行贷款的难度就要大很多。

他同时提到,小微企业融资难,也有银行自身的原因。在传统的信贷模式下,基层银行在效益面前存在不愿做、不敢做和不会做的情况,如何激发基层行开展小微金融

市场上融资“难”和“贵”更具现实意义。

但是,一边是监管数据显示“银行做得好”,另一边却是企业的

张和地方分行信贷额度有限的情况下,农行对小微企业的信贷规模将予以优先保障。

数据显示,截至2018年6月末,农行全口径小微企业贷款余额1.41万亿元,比年初增长486亿元;小微企业客户数量43.98万户,比年初增加5.22万户。监管部门高度关注的单户授信1000万元以下贷款增长更快,8月末较年初增加650亿元,增长率高达17%,显著高于全行各项贷款平均增速。小微企业的贷款增速高于全行贷款增速2个百分点,同时实现了小微企业贷款不良率的

业务的内生动力是需要银行认真研究的一个课题。

事实上,如今国内外经济形势比较复杂,一些企业甚至是大型国有企业经营都出现了问题,小微企业的风险抵御能力更是被质疑。在这种情况下,银行加大对小微企业的支持力度,市场对于风险的争议一直存在。

“不管是大企业还是小企业,都会受到经济形势的影响。很多小微企业的生存能力还是很强的,无论经济形势怎样,总有一些经营不错的小微企业。小微企业的基数庞大,9000多万的小微企业即使只有十之一二的企业经营状况较

此外,他认为,从银行的角度看,要转变经营模式,重视科技赋能的作用。“如果小微金融还是基于传统的模式,难以有大的作为。只有用科技的手段,银行才能真正解决小微企业贷款中的成本和风险控制难题,把小微金融业务这片蓝海做好。”

“大行最好只做大客户,小行做小客户更合适的观点值得商榷。在金融科技的手段下,国有大行可能在小微金融服务上更有优

下降,下降幅度为0.25个百分点。

值得关注的是,农行加大小微企业产品创新力度,并有了明显的效果。今年8月中旬,农行运用大数据技术,针对小微企业客户推出了“微捷贷”全线上信贷产品,上线一个月就为8000多家小微企业提供了25.2亿元资金支持,新增小微客户的数量是前7个月的三倍。

“这个产品揽获小微企业信贷客户的数量还在增加,通过线上的方式,农行用一个多月的时间能够完成过去一年甚至两年的客户营销数量。”黄建勤表示。

好,银行在其中也拥有很大的选择空间。”黄建勤认为,不少的小微企业“小而美”,具有“专、精、特、新”的特点,同时风险抵御能力和生存能力也比较强,这也是经济不太景气的状况下,银行仍然可以营销到优质小微企业客户并保证信贷质量相对安全的原因。

此外,黄建勤表示,一些与经济周期关联性不高的企业和民生类的小微企业有很强的生存能力,关键是银行如何将把这些小微企业挖掘出来。“在经济低迷时期选择的小微企业,在经济回暖后,这些企业的发展可能会更好,考验的是银行的判断力和眼光。”

势,能够起到引领和示范作用。”黄建勤认为,国有大行的体量大,规模上的效应能够降低科技成本上的投入。“在数据挖掘能力上和对客户的精准画像上,大行能够投放的资源也更多。传统线下的小微信贷业务模式是基于区域熟悉程度和通过熟人社会进行营销的,在这种模式下,业务发展规模和服务的客户数量有限,成本和效率也无法与线上商业模式相比较。”

## 上接《B1

另外,赵亚蕊称:“近一段时间内,受金融去杠杆、强监管等因素影响,银行表外转表内、非标转标不断加快,表内信贷占比进一步上升,银行资产端结构调整,自身创造派生存款的能力也有所下降。”

同样,左俊义也对记者分析称,银行总负债降低包括企业存款增速下行以及居民存款出现负增长,“负债荒”背后的原因其实是“资产荒”,体现出信用创造的乏力。“根据金融学原理,贷款创造存款,但银行受限于资金、资本,信贷投放意愿不强,比如8月新增票据融资4000亿元,说明银行普遍用票据贴现来支撑信贷额度;另外今年表外理财和非标融资萎缩,融资续作难度较大,企业普遍消耗现金类资产来偿还到期债务,也使得企业存款下降。”

同时,居民存款增速也不客观。“在2017年下半年出现明显负增长,今年上半年增速回升,但增速水平仍较低。主要原因,一是居民存款受房地产销售影响,居民购房会使得居民存款变成企业存款,所以2017年下半年和今年5月以来地产销售反弹,会使得居民存款下降;二是存款转成货基或理财,比如根据wind的统计数据,2017年底货基资产规模为7.1万亿元,到2018年8月货基规模为8.4万亿元,货基规模是有所增长的。”左俊义补充道。

在谈到商业银行如何提高负债能力时,赵亚蕊表示,一方面,提高主动负债占比,拓宽主动负债渠道,增强主动负债能力,推动资金来源多元化,同时,积极推进融资工具创新,做好主动负债的结构管理,如加大金融债发行,持续发展资产证券化业务等等;另一方面,针对不同的部门采取不同的负债业务策略,例如针对个人存款加大产品创新,提高中高端客户的资源投入,针对企业存款则加大营销力度,把业务重点放在增加结算上。

而左俊义认为:“只有银行信贷投放意愿得以提升,负债端才会出现存款较大幅度增长,而银行信贷意愿提升只能等到经济周期接近底部、信用周期重新扩张才行。”