

# “三箭齐发” 民企融资“增量、扩面、降价”

本报记者 张漫游 北京报道

民营企业再迎积极发展信号。近日召开的中央经济工作会议中明

## “三箭”效力初显

中国人民银行提出要从信贷、债券、股权三个融资渠道采取“三支箭”的政策组合支持民营企业拓展融资。

2022年中央经济工作会议强调,“针对社会上对我们是否坚持‘两个毫不动摇’的不正确议论,必须亮明态度,毫不含糊”。

东方金诚首席宏观分析师王青谈到,中央经济工作会议在事关民企定位的重大问题上进一步释放了清晰的信号,有助于改善社会心理预期,提振发展信心。“具体来看,会议要求从政策环境、舆论导向、政商关系及融资条件等方面,全面改善民企营商环境。这将有效提振民间投资,缓解房地产市场下行态势,增强经济增长内生动能。这也是推动2023年经济运行整体好转的一个重要发力点。”

提升金融服务水平,是营商环境建设的重要内容。自2018年11

## 深入优化供应链融资模式

银行应该重新界定自己在供应链金融平台中的地位,切实融入并助力建设供应链金融生态圈。

谈及民营企业目前面临的融资难题,某国有银行相关业务人士告诉记者,主要还是受新冠肺炎疫情等因素影响,企业经营压力大,融资贵、融资渠道狭窄等问题再次凸显。

“新冠肺炎疫情三年期间,经济压力也比较大,因此民营企业的融资问题再次被突出。近年来,支持民营企业融资的政策不断推出,企业的压力有所缓解,但还没有从根本上解决。”究其原因,民进中央经济委员会副主任、浙江省人民政府特约研究员、中国中小企业协会特邀副会长周德文告诉记者,主要是基层金融机构对于中小企业的认识不足,且有些政策力度还不

明确提出,要“从政策和舆论上鼓励支持民营经济和民营企业发展壮大”“各级领导干部要为民企解难题、办实事”,为下一步民营企业发

## 展指明了方向。

支持民营企业发展是银行机构的重头戏。从监管层公布的数据可以看出,2022年以来,银行正通过

王青认为,民营企业贷款余额在整体贷款余额中的比重还明显低于民营经济在整个国民经济中的占比,预计后期会有较大提升空间。

在债券融资方面,银行主要肩负承销发行等工作。“主要受房地产市场低迷等因素影响,2022年以来,民企债券发行量同比下滑,净融资为负。这也是近期监管层推出‘第二支箭’政策的一个重要原因。”东方金诚高级分析师冯琳说。

冯琳告诉《中国经营报》记者:“针对当前民企发行难的局面,我们认为,除了各项定向支持政策外,还可以考虑逐步放开高收益债市场,切实打破债券发行级别下限,让风险与收益相匹配,鼓励债市沿着

周德文认为,重症需下重药,现在是非常时期,监管层和金融机构还需要提升对民营企业融资的支持力度。

冯琳建议,下一步,银行除了依据自身资源禀赋、用好支小再贷款等政策工具,加大民营企业信贷投放外,还应将信用风险控制在合理水平,确保民营企业信贷投放的商业可持续性。具体而言,银行可充分利用政府担保工具,加大产业链信贷投放,将大数据嵌入信用风险控制模型等。

薛洪言指出,未来银行可以通过发展供应链金融,借助供应链的自偿性和物联网、区块链等金融科技手段,继续发掘小微金融潜力,

做好对产业链供应链生态中民营企业的金融支持。

不过,中国银行研究院研究员原晓惠分析称,目前我国供应链金融存在的主要问题包括对产业链的研究不够、核心信息掌握难度较大、风险控制存在诸多痛点等,如从真实性审查方面来看,银行如何验证应收账款、票据的真实性是金融风控的关键,而通过核心企业确权往往因为信息不对称难以确保真实性和有效性,甚至可能陷入合同纠纷;再如以反向保理为例,企业通过反向保理交易推迟向供应商付款的时间,而供应商则能及时获得付款,但如果期限过长,或将相应的应付账款打包成证券二次出售,

信贷、债券、股权三个融资渠道采取“三支箭”的有利组合,为民营、小微等市场主体提供帮扶,并持续实现了“增量、扩面、降价”。

市场化、法治化的道路发展;在控制住系统性风险的前提下,引导违约常态化。这是未来激活民企发行的关键所在。”

在股权融资方面,银行机构积极运用理财资金支持优质民营企业再融资、国企混改等股权融资需求,拓宽民营企业股权融资渠道。2022年以来,上市公司中民营企业数量和融资额占比进一步提升。东方金诚给出的一组数据显示,截至9月16日,2022年内258家IPO企业中,216家为民营企业,占比高达83.7%,超过八成,较2021年全年占比高出12.3个百分点;216家民营企业首发募资合计1990.8亿元,占比为61.0%,较2021年全年占比高出13.6个百分点。

则存在较大的金融风险隐患。

原晓惠认为,银行应该摒弃金融主导的供应链金融服务模式,结合自身金融服务优势、科技平台优势等,重新界定自己在供应链金融平台中的地位,切实融入并助力建设供应链金融生态圈;银行应聚焦重点发展的产业布局,提升产业专业化服务能力,要发挥全球网络优势,推动跨境供应链金融业务发展;要加强数字应用,提高全方位风险防范能力,如加强区块链、人工智能在供应链金融中的应用,通过自动检测、交易数据甄别等提高对交易真实性的辨别能力,使得链内各主体可以更清晰地了解交易情况并避免信息被篡改、被造假等。

上接 B4

## 中小银行理财突破路径

中信建投证券研报显示:“中小银行理财业务发展路径主要有三种形式。其一,设立理财子公司。中小银行设立理财子公司应该明晰定位,加大研发投入,健全风控体系,发展金融科技,适当引入优质战投。其二,转型代销。利用监管优势和区域优势建立销售体系,打造全体系理财产品超市。其三,拓展财富管理业务。进入公募基金市场,树立买方思维,以客户为中心,选择合适切入点,打造特色产品。”

“其中,理财子公司牌照有限,主要是资本金、理财规模、准入条件、净值化上有监管要求。监管层合理发放理财子公司牌照,主要考量资产规模与理财规模、中后台要求,以及引导鼓励中小银行回归本源。”上述研报显示。

一位北京地区国有银行人士表示:“从更长期视角看,理财业务由于横跨银行信贷、资本市场、基金、大宗商品等多个市场,这加大了金融体系的复杂性,也加大了潜在风险,监管对理财业务的总体发展思路是‘回归本源、打破刚兑、减少嵌套、阳光透明’。因此,对中小银行理财子公司设立的相关条件很难放松。”

某北方地区银行人士表示,手握大量优质、忠诚的本土客户的中小银行依然具备很大的客户优势,有必要设法满足客户的财富管理需求,但单靠它们自身的资产管理能力是不可能提供所有金融产品的,因此,需要将重心从以产品为中心的理财业务,向以客户为中心的财富管理业务转变。

上述北方地区银行人士表示,“资管新规之后,部分中小银行退出自营理财产品,促使这些中小银行回归到真正的财富管理成为新的核心,同时可以从外

部引进各种更好的金融产品,满足客户配置需求。”

华泰证券银行业分析师沈娟表示,区域性银行可以通过多种形式发展理财业务,打造“小而精”产品体系是取胜关键,区域性银行可以设立理财子公司,资管部门、发展代销业务等模式发展理财业务。少数区域性银行可直接设立理财子公司,并适时引入战略投资者,凭借其本地客群优势,以“小而精”的产品体系,打造拳头产品,形成差异化竞争优势。

“部分区域性银行可探索多家银行合资设立理财子公司的形式,区域性银行仍可以资管部门形式开展理财业务,虽然在销售起点、投资范围等方面受到一定限制,但由于不必消耗资本金成立理财子公司,银行可加大投研团队建设和IT系统建设的投入,为设立理财子公司做好准备。而部分具有渠道优势的区域性银行,可专注于代销业务。”沈娟表示。

代销是中小银行发展理财业务的另一路径。上述北京地区国有银行人士表示,中小银行做好代销业务,“应通过建立理财产品超市等方式,增强对客户黏性,可通过与那些流量大、使用频繁的消费平台公司合作的方式构建销售渠道,实现客户导流,同时应与其他各家商业银行理财子公司、基金公司等合作,将其产品放在该理财产品超市中,另外,中小银行也应提供关于理财产品知识等在内的多种增值服务,以提升客户体验。”

“中小银行发展代销业务具有区域优势。中小银行在地方影响力较大,客户信任度较高,且受到当地政府照顾和扶持,有利于其建立稳定的代销合作关系。”中信建投证券分析师杨荣表示。

# 长期承诺陪伴成长 广发银行致力构建“全生命周期”新市民金融服务

做好新市民金融服务,是满足人民对美好生活向往,促进全体人民共同富裕的必要举措,也是新时期商业银行培育业务新增动能、实现可持续发展的内在要求。

今年以来,各地监管部门有关新市民的支持政策密集落地,商业银行也纷纷加快了相关业务的布局步伐,发挥自身优势探索一体化、专属服务方案的同时,也加大了信贷、消费、财富管理全生命周期产品服务体系的创新力度。

广发银行零售银行部副总经理杨正科透露,进入“共同富裕”的高质量发展新阶段,新市民群体金融需求也在呈现新的特点和趋势,金融机构需要进一步提升细分客群的精细化经营能力,通过对需求的深入挖掘,完善差异化产品体系布局,构建全生命周期的服务模式,提升商业银行服务新市民客群的能力和效率。

## 担当使命 将新市民金融服务作为长期承诺

如何提升金融机构新市民群体金融服务需求,不仅是监管机构关注的重点,也是商业银行业务可持续发展布局的重要方向。

监管部门3月印发的《关于加强新市民金融服务工作的通知》指出,新市民主要是指因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住,未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体,包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等。

随着城镇化建设的持续推进,新市民人群规模不断增加,目前全国新市民数量规模大约3亿,占总人口的比例超过20%。广发银行调研发现,新市民群体年龄在30岁左右占比最高,主要从事进城务工人员、自主创业人士、大中专院校毕业生、城市移民长者四类客群,

这其中又以进城务工人员为主,占比超过七成。

“新市民服务可以比喻为一串‘珍珠项链’,分布在城市中的各行各业如同一颗颗珍珠,而银行正是把珍珠串起来的那根线。”杨正科表示,新市民群体在融入新城市环境过程中面临多方面的挑战,在养老就医、创业就业、住房安居、教育等领域都需要各方力量的帮助,商业银行作为国民经济的血脉,在服务新市民上有着特殊的职责和优势。“商业银行是经营货币信用的机构,天然就是受人民所信任的,而作为央企中国人寿集团的成员单位,广发银行更应担当起社会责任,践行普惠金融,履行服务新市民的使命。”

杨正科认为,要将新市民金融服务作为长期承诺,重要的是与业务结合,从细分客群的具体需求切入,通过科技赋能分群分层深耕,针对性定制综合化金融服务专案,满足新市民群体的多元化金融需求。

广发银行聚焦“进城务工人员”“自主创业人士”“大中专毕业生”“城市移民长者”四类典型的新市民群体,着力打造了“新城动力”“新城阳光”“新城春天”“新城温暖”四项细分客群专属金融服务方案。

以面向城市移民长者客群的“新城温暖”服务专案为例,该类新市民群体进入新城市后面临的一大问题即就医难,杨正科透露,针对就医问题,广发银行发挥其集团资源优势,借助保银协同的力量构建全国范围内的医疗服务场景生态圈,帮助城市移民长者有效解决就医难、报销难等问题。

此外,广发银行还针对城市移民长者客群在异地城市难以融入新环境、关注健康养生、情感社交意愿增强等问题,匹配引入满足长者养老保障、社交情感、料理家务

等金融和非金融需求的相关产品和服务,打造“乐享人生”养老金品牌,形成全方位的养老服务生态体系。

持续深入细分客群的深耕,是做好新市民金融服务的有效途径。在杨正科看来,随着业务的积累和数据的不断丰富,银行对新市民客群的了解和需求挖掘也会更加深入,“千人千面”的精准化服务能力将进一步提升,“比如‘新城春天’专案所服务的大中专毕业生客群,还将根据学校类型、流入城市、职业等属性进一步细分,针对性提供专属的服务方案。”

## 陪伴成长 拓展新市民全生命周期服务

聚焦客群深耕的同时,商业银行也在强化针对新市民人群金融服务的“全生命周期”拓展。

杨正科表示,新市民客群规模庞大、需求复杂多样且成长性强,从进入一个新的城市开始,其金融需求也同步开启,并将贯穿各个阶段。“我们要从早期介入,构建覆盖新市民客户全生命周期的产品服务体系,拓展金融服务的深度和宽度,形成与客户长期、稳定的黏性关系。”

相关研究也指出,如果把新市民群体按照生命周期来划分,金融服务应贯穿其整个生命周期,从最前端的就业创业,到后面的生活消费、结婚生子,以及未来孩子的教育、医疗保险和养老问题。随着城镇迁移和身份切换,新市民群体产生多元化的金融需求,包括理财投资、保险保障、医疗健康、养老规划等。

广发银行也在加快针对新市民产品服务体系的完善布局,除传统的存、贷、汇基础业务外,还丰富了从创业信贷到财富管理、从教育就业到购房养老等产品服务体系。

广发银行围绕新市民创业、就

业、住房、教育、养老、基础金融服务等重点领域,推出“加强信贷供给、完善住房金融政策、支持工资代发、优化基础金融服务、丰富消费金融服务、升级养老金融服务、开展金融知识宣传”等一揽子普惠金融服务举措。

在信贷支持方面,广发银行总分行共同发力,在创业担保贷款、住房金融、职业技术教育贷款等领域对接各地政府部门,紧贴地方政策、因地制宜强化产品和服务创新,助力新市民在城市站稳脚跟,真正融入城市生活。

在财富管理方面,广发银行积极发挥科技优势,打造更加贴近新市民的投资产品和服务,以广发银行“智能金”为例,不仅可帮助新市民兼顾资金管理和灵活支付,未来还将通过科技化的手段,为新市民提供更大众化的动态资产组合的服务,杨正科介绍,“像快递员、外卖骑手等进城务工人员,他们辛勤工作赚钱,但不一定有时间和精力去理财,而广发银行能够帮助他们结合自身的收入情况和偏好来制定投资组合计划,养成良好的理财习惯,从而成为陪伴新市民财富成长的金融管家。”

实际上,今年以来随着各地新市民金融服务支持政策快速落地,商业银行纷纷加快了针对新市民客群的业务布局。

整体来看,商业银行在人口流入较为集中的一线城市业务步伐更快。杨正科认为,从区域上看,粤港澳大湾区在新市民群体的金融服务探索上差异化特色更为明显。“在粤港澳大湾区规划建设推进的背景下,大湾区的新市民规模持续、快速增加,且呈现出明显的两极分化趋势。一方面,高学历、年轻化的新市民客群聚集;另一方面,保姆、快递等基层岗位的人口流入也在激增。这种两极分化的趋势,也体现出金融服务的差异化



特质,这为广发银行在新市民业务领域的模式探索提供了坚实的

市场基础。”

新突破的大势所趋。

杨正科表示,新课题意味着新的发展机遇,广发银行将基于自身保银协同、扎根湾区的优势,加大产品服务创新力度,精准开展细分客群运营,通过“试验田”的形式快速发展普惠金融,实现共同富裕的必然要求,更是商业银行实现零售发展