

# 银政合作融资模式创新：名单制+财政贴息

本报记者 杨井鑫  
北京报道

6月29日，规模50亿元的厦门市供应链协作基金正式运行。该基金由当地政府和12家合作银行共同出资，以名单制方式服务于当地的474家企业。由于有政府财政资金贴息，企业的综合融资成本大幅降低，而进入“白名单”的企业经过了政府把关，减少了银行在贷款风控上的顾虑。同时，“名单制”也让银行的信贷投放更加精准，能够最大限度地与金融资源与当地产业经济相结合。

据《中国经营报》记者了解，随着金融支持实体经济政策的推进，商业银行在加大信贷投放降低融资成本的同时，地方政府的政策扶持也是其中至关重要的一环。如何让银行对地方产业生态中的企业“敢贷”，并持续降低企业融资成本，各地方在一系列的银政合作中均有不同程度的融资模式创新。

## 降低企业融资成本

企业通过供应链协作基金，可以获得更低息的贷款支持；基金统一向银行争取优惠融资价格，财政每季度为企业提供贷款贴息，贴息后工业子基金企业实际承担的仅为2%，商贸子基金企业为2.5%，大大降低了企业的融资成本。

在银政合作融资模式创新中，厦门市供应链协作基金在发挥财政资金杠杆效应，带动银行信贷投放和降低企业融资成本三个方面都有其独到之处。

作为首批全国供应链创新与应用示范城市之一，厦门市于2022年出台了《加快推进供应链创新与应用提升核心竞争力行动方案（2022—2026年）》。公开数据显示，截至2022年年末，厦门市的供应链相关企业的总数量已超过1.9万家，销售额达到3.8万亿元，同比增长21.8%。

2023年，厦门市为了实现供应链主体倍增目标，制定了《厦门市供应链企业白名单管理办法（暂行）》，初步筛选出超过1200家符合白名单要求的供应链企业，推动供应链资

## 多地酝酿产业基金

很多产业基金的模式是以创投的形式来做，目的是吸引社会资本进入产业发展中，助力地方产业高质量发展。而厦门市供应链协作基金则是属于银政合作的一种基金模式，基金是以信贷债权为主。

记者了解到，在各地抢抓机遇发展产业经济的关键期，不少地方政府都在酝酿设立产业基金的计划。地方动辄千亿元级别的产业基金已经成为一种风潮。

6月29日，深圳市举办了一场以“数字驱动 能创未来”为主题的数字能源论坛，总规模超过200亿元的新型储能产业基金在论坛上亮相。另据记者了解，江西3000亿元的产业引导基金也将于近期落地。此外，重庆还将组建一个规模2000亿元的产业投资母基金，浙江将设立一个总规模超2000亿元的“4+1”专项基金群，安徽则计划设立一个2000亿元的新兴产业引导基金。

“很多产业基金的模式是以创

源要素协同化、集约化，多措并举推动厦门供应链高质量发展。

在“真金白银”惠企方面，厦门市政府于6月初对外披露了将设立50亿元规模的供应链协作基金，并由厦门市财政局、工信部和商务局联合印发了《关于厦门市供应链协作基金有关事项的通知》。该通知明确表示，基金将为符合条件的供应链企业提供融资成本2.0%—2.5%/年的融资支持。

据了解，厦门市供应链基金由厦门国际信托有限公司负责运营与管理，总规模50亿元，合作银行与政府的出资比例98:2，分设工业企业供应链子基金和商贸企业供应链子基金各25亿元，后续按照实际需求扩额，用于支持供应链协作基

投的形式来做，目的是吸引社会资本进入产业发展中，助力地方产业高质量发展。而厦门市供应链协作基金则是属于银政合作的一种基金模式，基金是以信贷债权为主。”一家国有银行人士表示。

该人士表示，如今很多地方政府为了带动地方产业发展，对于企业的信贷都会有贴息的政策。“在政府的财政资金贴息下，基金的模式能够令企业融资成本大幅降低。银行对企业的信贷积极性也更高，这是一个多赢的格局。”

据他介绍，地方政府为了当地的产业发展需要引入更多的信贷资金支持。但是，银行对于企业贷款往往存在风险上的顾虑，会导致在

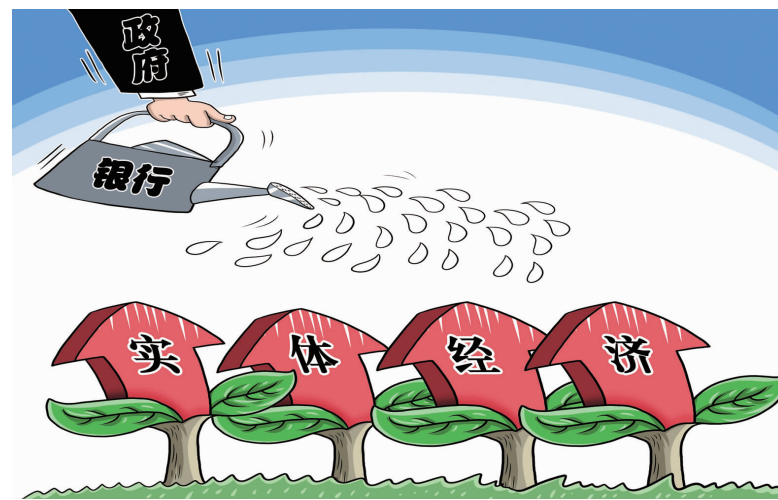
的“白名单”企业。供应链协作基金共有12家合作银行，已公布“白名单”企业474家，基金于2023年6月29日正式运行。其中工商银行、农业银行、建设银行和兴业银行四家银行的厦门分行通过该基金为成大物产（厦门）有限公司、鹭燕医药股份有限公司等六家供应链“白名单”企业发放了共计2.88亿元贷款。

另据相关人士介绍，企业通过供应链协作基金，可以获得更低息的贷款支持；基金统一向银行争取优惠融资价格，财政每季度为企业提供贷款贴息，贴息后工业子基金企业实际承担的仅为2%，商贸子基金企业为2.5%，大大降低了企业的融资成本。同时，政府和银行共同合作参与供应链协作基金，给社会带来了极强的资

客户的选择上偏向于头部企业和有资产抵押的企业。

“名单制能够从地方产业发展和风险的角度对企业进行筛选，过高的企业相当于能够获得政府的政策支持，有的企业甚至会隐含政府背书，降低银行在信贷投放中对风险的担忧。”该人士认为。

他认为，在金融支持实体经济的过程中，政策一直要求降低企业的融资成本。但是，目前银行的净息差已经处于了历史低位，甚至很多银行当前净息差不足1.8%，贷款利率进一步下降的空间非常有限。换句话说，目前要进一步降低企业的融资成本，除了降低贷款利率之外，还需要外界多方合作形成合力，在模式创新



政银合作融资模式创新不断，其宗旨还是有效支持当地实体经济发展，让银行的信贷投放更加精准，能够最大限度地与金融资源与当地产业经济相结合。

视觉中国/图

金撬动效益：相当于用1亿元的财政资金撬动了49亿元的银行信贷资金，信贷资金的投放将充分带动企业有效投资和发展增效；同时基金的创设增大了对企业的扶持范围，将政策支持前置，增强了政策引导效果。

实际上，除了供应链协作基金之外，厦门市还提出了新设先进制造业和产业链招商2只基金。其中，先进制造业基金总规模100亿元，主要投向电子信息、机械装备、生物医药、新能源、新材料等先进制造业领

域和特色传统优势产业转型升级的项目。产业招商基金规模50亿元，通过“以投带招”模式，引进培育高成长性项目，扩大产业有效投资。

此外，对于此前的技术创新基金和增信基金，厦门市政府也有相应的扩容规划。技术创新基金的规模将由150亿元扩大至300亿元，向企业增资扩产、技术改造和研发创新提供低成本融资；增信基金规模将从160亿元扩大至300亿元，向厦门市中小微企业提供免抵押的信用贷款担保。

一家股份制银行信贷部人士则表示，以往财政资金贴息一直被运用在风险收益不匹配的信贷领域，比较典型的是农业、小微企业等。这些领域的信贷风险高，融资成本却需要严格

控制，这就需要财政资金进行补贴，以贴息或风险补偿的方式介入。

“如今，各地产业经济处于高质量发展关键期，政府在鼓励地方产业经济上也在不断探索。加强银政合作，设立相应的基金是一个比较好的模式，不少地方也有应用。”该股份行人士表示，银行在有政府政策支持的情况下也愿意加大信贷的投放，而远低于市场利率的贷款对企业而言也是一种减负。

# 重庆银行：年内被多次增持 深耕川渝未来向好

近日，重庆银行股东重庆市水利投资（集团）有限公司（以下简称“重庆水投”）在2023年内第四次增持了重庆银行。此次增持后重庆水投的持股比例从7.0133%增加至8.0420%。

股东“真金白银”增持的背后，是重庆银行稳健发展的姿态。作为A+H两地上市的地方法人银行，多年来，重庆银行扎根成渝地区双城经济圈，恪守服务实体经济本源，落实稳经济大盘系列措施，并不断通过改革释放内生动力，持续发力科技赋能。截至2023年一季度末，重庆银行资产总额已突破7000亿元大关，各项经营指标稳步提升。



## 经营稳健：资产规模破7000亿元

谈及股东增持的原因，业内人士认为此举体现了股东对公司业绩增长、可持续发展抱有的充分信心。

截至2023年3月31日，重庆银行资产总额达到7091.17亿元，增幅3.56%；客户存款4022.23亿元，较2022年年末增加196.29亿元，增幅5.13%；客户贷款及垫款总额3667.10亿元，较2022年年末增长141.37亿元，增幅4.01%。

在盈利方面，重庆银行盈利能力保持稳定。2022年，该行实现营业收入134.65亿元；净利润首次突破50亿元，达51.17亿元，同比增长5.30%。2023年一季度，重庆银行盈利情况稳健增长，报告期内实现净利润15.44亿元，较2022年同期增加0.54亿元，增幅3.64%；实现营业收入32.34亿元，较2022年同期上升0.49亿元，增幅1.55%。

在资产质量方面，重庆银行不良贷款余额较2022年年末下降3.10亿元，为45.25亿元；不良贷款率1.24%，较2022年年末下降0.14个百分点；拨备覆盖率234.91%，较2022年年末上升23.72个百分点。

近年来，受利率市场化、监管政策变化等因素影响，银行的盈利方式也迎来新变化。业绩稳健增长的背后离不开银行对资产负债结构的管理和优化。

对重庆银行而言，亦将优化资

产负债结构视为经营的重点之一。展望2023年，重庆银行将持续优化资产负债管理，动态、综合地平衡好存量、增量、结构、价格、风险、效益几者关系，进一步巩固拓展高质量发展良好态势。

在资产端配置上，重庆银行将着力稳增长、调结构。具体表现在六个方面：一是紧跟“成渝地区双城经济圈”“西部陆海新通道”等国家战略，积极参与新型城镇化、工业化、现代基础设施网络建设、科技创新中心项目共建，聚焦支持一市三省重点项目和重大投资落地见效；二是服务现代化产业体系，深度挖掘电子信息、智能网联新能源汽车等先进制造业、装备制造、医药环保、数字经济等现代产业融资需求；三是落实货币政策导向，继续加大对民营、制造业、普惠小微、绿色金融、科技创新、涉农以及乡村振兴等重点领域的信贷支持力度；四是抢抓消费升级扩容契机，大力发展个人自营线上、线下以及信用卡等消费信贷；五是进一步优化与风险导向更相适应的资本配置管理，积极引导对优质客户、轻资本消耗业务的投放，统筹表内外资产结构调整，提高资本使用效率；六是配套资源保障形成合力，进一步完善产品体系、管理机制、

资源配置、绩效考核等配套体系，促进管理与目标的有效协同。

在负债端管理方面，重庆银行将着力降成本、优质量。落实起来将从三方面发力，一是抓负债成本管控。未来将继续通过构建产品、渠道、场景的综合服务业务态，持续提升综合性的金融服务能力；同时加强目标管控，常态化做好低成本存款营销，通过更科学合理、更加市场化的内外定价策略、考核政策进一步引导存款成本持续下行；此外，在市场资金方面的管控会更加强调主动性，在对市场利率科学研判的基础上，合理把握同业批量资金的吸收节奏、期限和规模。二是抓负债稳定性。负债稳定性的提升与业务期限、客户行为都有联系。首先重庆银行需要更好地平衡流动性和效益性的关系，保持合理的期限错配水平；其次，在存款业务上重点提升存款资源挖掘意识和低成本沉淀资金的留存能力；最后要加强储蓄存款的吸收，年底储蓄存款有望实现近半占比。三是抓负债多元化。包括持续拓展存款基础客群和同业负债交易对手，优化负债集中度；加大支小再贷款再贴现、碳减排等货币政策工具的运用和专项金融债券的发行，多渠道吸收资金。

## 扎根本土：深度融入成渝经济圈

经营数据稳步增长与银行持续支持实体经济密不可分。

作为中国西部和长江上游地区的地方性国有股份制商业银行之一，重庆银行积极把握重庆以及西部地区社会经济发展带来的历史机遇，借力区域社会经济发展优势，开拓进取、科学管理、稳健经营，实现了规模、质量、效益的协同发展。

2022年，重庆银行紧跟国家重大战略规划，恪守服务实体经济本源，深度融入“成渝地区双城经济圈”建设，持续深化信贷结构调整，积极向“新基建”领域、战略性新兴产业、先进制造业等行业投放资源，同时结合国家宏观产业政策，动态调整房地产、地方政府融资平台、压缩退出类行业等重点领域信贷策略，加快压退高杠杆、“僵尸企业”、产能过剩等风险领域客户。

## 积厚成势：数字化转型未来可期

银行未来的成长性亦被股东所看好。随着科技的不断发展，金融业迎来迅速变革。能否顺势而行，也被认为是引领银行未来发展的关键。

作为地方金融国企，重庆银行一直顺应数字社会发展趋势，积极开展数字化转型。重庆银行早已把数字化转型作为“一把手”工程，成立了以董事长为组长的数字化创新领导小组，近二十个总行部门协同参与，在战略决心力和资源管理协同层面始终保持高度稳定。重庆银行在“十四五”战略发展规划中，亦把数字化转型定为三大任务之一，把科技赋能作为三大赋能体系之一，展现出自信的发展战略和清晰的战略路径。

目前，重庆银行已经形成涵盖数字基建、数据治理、数字信贷、数字风控、数字运营的“五线”创新格局。近五年，重庆银行累计研发投入数字化创新应用项目二百多个。下一阶段，重庆银行将以全方

截至2022年年底，重庆银行在服务双城区域上实现了两个“一千亿”，即连续三年每年向双城地区提供信贷支持超1000亿元；近三年通过直融工具为双城提供资金超1000亿元。

具体来看，重庆银行是从四方面发力，即助力重点产业发展，近三年累计向汽车、电子信息等六大重点产业提供信贷支持超1200亿元；助力重大项目落地，参与江北机场、寸滩港等150余个重大项目融资；助力绿色转型提速，发力节能环保、清洁能源等绿色产业，近三年绿色贷款年均增长率近40%；三是把握四个关键，落实资金、信息、项目、主体等关键要素，多层次提升服务能力；五是着力五项措施，从目标导向、创新驱动、科技赋能、过程管理、压力约束五个方面强化支撑保障，确保双城建设行出实效、见真章。

进入2023年，成渝地区双城经济圈建设被重庆市定为“一号工程”。面对这一重大历史机遇，重

庆银行在双城建设中持续寻找机遇，践行金融国企的责任担当。

接下来，重庆银行将推动“12345”双城建设行动方案落地落实。主要体现在以下几点，一是凸显一大优势，即凸显重庆唯一在川设立机构的法人银行优势，不断扩大服务范围、提升服务质效；二是强化两个覆盖，推动十大平台、二十大园区金融推介及合作全覆盖；三是聚焦三条主线，聚焦城市、产业、生活品质能级跃升，持续发力通道金融、先进制造业、数字经济、绿色金融等领域；四是把握四个关键，落实资金、信息、项目、主体等关键要素，多层次提升服务能力；五是着力五项措施，从目标导向、创新驱动、科技赋能、过程管理、压力约束五个方面强化支撑保障，确保双城建设行出实效、见真章。

覆盖数字信贷全生命周期的运营底座，并形成具有示范性、标准化的中小银行数字化信贷产品创新和客户经营新模式。

四是提高数字智融平台的专业性和敏捷化，实现服务后端向前端的转变。重庆银行将紧跟国家和地区重点产业政策导向，深耕“风铃智评”的“产业慧链”模型应用，将产业化、链条式、区域性综合分析指标以简洁直观的形式植入全行信贷业务与风险管理全流程，构建起能够快速定位指定产业链条上特定客群的融资价值评估体系，助力产业金融发展。

五是提高数字化运营的精准性和一体化，并实现由中心到领域的扩面延伸。以手机银行、微信银行、渝鹰App为核心，打通全域营销管理链路，拓宽生活服务场景，促进运营成效转化，形成基于“数据驱动、渠道协同、智能反馈”的客户运营新范式。广告