

非银金融“力挺”惠民消费

文/郑瑜

2023年,中国消费市场不断释放经济增长的内需潜力,持续展现出了强劲韧性。在各领域、各品类促消费重点政策所形成的促消费扩内需一揽子政策体系之下,作为拉动经济增长的“三驾马车”之一,我国消费市场重新升起了市井烟火气。

提振消费的背后,离不开金融的“强助攻”。除了相关部门在2023年多次强调加大金融对消费的支持力度外,金融与金融科技机构在不同业态之中始终践行“金融为民”理念,拓展消费场景、挖掘市场需求、实施精准营销等举措频出,大力支持消费市场蓬勃发

展。消费市场的蓬勃复苏背后是服务消费、大宗消费的快速崛起。在促消费过程中,优化金融服务、提升金融支持消费效能是从业者们贯穿2023年全年的着力点。金融及金融科技如何支持消费充分发挥对经济发展的基础性作用?金融资源如何才能精准赋能消费、促进各项惠民政策更快落地见效?

服务消费提质增效

文化和旅游部在2023年3月发布了《关于推动在线旅游市场高质量发展的意见》(以下简称“《意见》”)。6月,联合中国银行印发《关于金融支持乡村旅游高质量发展的通知》(以下简称“《通知》”),从“加大信贷投放”“推进产品创新”“开展综合服务”等方面,加大对乡村旅游高质量发展的金融支持。

上述《意见》中提到,银行等金融机构要为平台内小微经营者提供综合授信、业务贷款、装备赊销、信用贷款、融资租赁和保理等产业链金融服务;加强旅游消费类金融产品创新,为旅游者提供便利的产品分期贷款、小额消费信贷、先游后付等消费金融服务,加大旅游消费金融产品的宣传和合规教育,激发在线旅游平台的金融支撑能力和消费拉动能力。

金融与金融科技公司在积

极为行业发展注入能量,围绕“金融为民”的精神,全力推进国内居民消费与生活品质快速提升。

“2023年的旅游市场可以用‘火爆’来形容。2023年前三季度,国内旅游达到36.7亿人次,实现旅游收入3.7万亿元,同比分别增长75%、114%。居民旅游需求得到集中释放,居民出行大幅度增加。在带动相关消费扩大的同时,也促进了经济复苏。”文化和旅游部有关负责人在国务院新闻办公室日前举行的“权威部门话开局”系列主题新闻发布会上介绍。

《中国经济报》记者从中国邮政储蓄银行旗下控股持牌消费金融公司,中邮消费金融有限公司(以下简称“中邮消费金融”)处了解到,随着消费市场复苏,中邮消费金融已经瞄准旅游、快消、娱乐服务等行业,发掘与之相关的场景和平台,致力于为消费者提供更加贴心、个性化的场景消费金融服务。以旅游行业为例,中邮消费金融计划与旅游产品平台合作,在住宿、出行、景点消费等不同场景为消费者提供合适的消费金融产品,通过金融产品赋能,提升旅游产品的整体消费能力。

在民航领域,金融科技公司在积极渗透。2022年11月,上海晓途网络科技有限公司(以下简称“信飞科技”)与明珠数字科技股份有限公司(中国南航集团资本控股有限公司旗下数字科技平台)共同出资收购了原属于平安系的互联网小贷牌照。

根据信飞科技相关负责人对记者表示,从2020年合资成立明珠数字科技股份有限公司以来,双方已经积累了成熟的合作经验,在具体的业务经营当中,更擅长于借贷科技的信飞科技依托自身的风控能力、大数据分析处理效率和人工智能技术,携手更熟知航旅人群、产业链特征的南方航空,跑通了面向航旅人群的高效、精准、风险可控的机票分期业务。下一步,双方将共建航旅供应链金融服务平台,依托于明珠数科,结合行业发展实际,大力发展航空产业链金融业



务,积极服务航旅金融生态圈合作伙伴,并通过不断完善和丰富“场景+科技+金融”业务逻辑,着力解决中小微企业融资难、融资贵问题,为中小微企业平稳健康发展保驾护航。

汽车金融多措并举

作为大宗消费之一,汽车消费具有体量大、潜力足、产业带动作用强的特征,是消费增长与消费升级的基本盘。促进汽车消费对于我国促消费、拉动产业链高质量发展具有的积极作用。

有汽车金融公司相关人士告诉记者,2023年以来,国家出台了汽车下乡、二手车登记“一证通办”等一系列政策促进汽车消费,产业发展逐步向好。与此同时,汽车金融渗透率也在不断增长。

汽车金融公司纷纷积极布局,持续推出优惠政策,加大信贷投

放,为供需对接注入金融“活水”,惠及民生。

2023年梅赛德斯-奔驰汽车金融有限公司(以下简称“奔驰汽车金融”)积极响应新能源汽车政策号召,为选择新能源汽车的客户推出具有吸引力的贷款产品。客户可以从最低首付15%、最长期限60个月或最低0%利率的各类新能源汽车产品中选择符合需求的解决方案。

奔驰汽车金融相关负责人告诉记者,公司不断升级端到端的数字化服务流程,符合相关条件的客户最快可在10分钟内完成汽车金融贷款服务;此外,奔驰汽车金融已成功推出“预选通”服务,客户可通过简单操作,快速测算可申请贷款额度的预估,为客户带来一目了然、安全便捷的数字化金融服务体验。

福特汽车金融(中国)有限公

司(以下简称“福特汽车金融”)有关负责人对记者表示,近年来,汽车消费结构加速演进,汽车金融消费者正朝着客群更细分、需求更多元的方向发展。2023年随着普惠金融的力度增加,更广大的消费者享受到金融服务带来的购车与用车体验的提升。更多的商业银行持续发力让消费者在购车时有更多的选择余地。

“作为主机厂汽车金融公司,公司的主营业务是为福特、林肯、江铃汽车的个人客户提供购车贷款服务,并为福特、林肯、江铃经销商提供批售融资业务。2023年,我司继续与主机厂紧密合作,向消费者持续提供具有吸引力的低利率金融产品方案,并在新车上市、节庆促销、车展期间联合主机厂推出定制方案。”上述福特汽车金融负责人表示。

据了解,2023年福特汽车金融注重数字化转型,开展更多电子功能以及线上服务,提高客户的购车体验,目前已推出了从贷前到贷后的全链路数字化工具,并上线了全新设计的金融管家3.0,为不同合同状态的客户提供差异化服务,持续丰富平台的自助服务功能,如用户可以在线更换还款银行卡、自助扣款、下载还款历史、申请延迟还款等。2022年年底在公司微信公众号、经销商店端和主机厂电商平台等多渠道推出面向新客的预审批功能,客户在拟购车初期可提前获知自己的预审额度,并可一键转化车贷申请。

数字消费业态蓬勃发展

在服务消费与大宗消费之外,发展即时零售、智慧商店等新零售业态,拓展新型消费也是提振消费的重点工作之一。

2023年,消费市场一大亮点就在广阔的农村市场中。国家统计局最新数据显示,11月,乡村消费品零售额达5975亿元,同比增长10.4%,增速比城镇高0.4个百分点,比10月加快1.5个百分点。

“促进消费要从重点消费领域抓起,农村消费是消费市场的重要

组成部分,发展潜力巨大。”河南中原消费金融股份有限公司(以下简称“中原消费金融”)副总经理邵航表示。在激活农村地区消费活力、让乡村高质量发展红利惠及更多广大村原住民方面,中原消费金融在2023年积极联合兰考县开展公益助农活动,在App中上线“乡村振兴公益助农专区”,并通过直播带货、短视频拍摄等创新模式为兰考县的“新三宝”红薯、蜜瓜、花生等农产品树形象、强品牌,为乡村产业发展拓渠道、找门路,多途径实施消费帮扶。

作为聚焦零售金融的消费金融公司,马上消费金融股份有限公司(以下简称“马上消费”)相关负责人向记者介绍,2023年公司发布了全国零售金融领域首个大模型“天镜”,通过大模型+组合式AI多模态能力,实现有温度的金融数字人。

据了解,在数字消费场景与消费金融、零售金融的有机结合方面,马上消费积累了1.8亿用户、100PB数据、10万+变量、20万张用户数据和超过2000个模型,在零售金融的六大风险场景构建了全方位的风险管理体系。目前,马上消费每天能基于用户1000万个行为做出风险判断,每天做上亿次模型计算,每秒可以处理150万特征的计算。

值得注意的是,在发展新零售业态上,大型互联网科技公司也在行动。

据京东相关负责人透露,在近年来的京东支付科技+消费金融双联动过程中,与3C数码行业迪信通集团(06188.HK)达成合作。2023年第三季度,迪信通引入了京东支付科技,后者提供了符合迪信通业务模式和场景的聚合支付服务。京东支付科技结合自身服务过自营支付业务的技术积淀,实现了迪信通全渠道与京东支付的对接。方案通过优化支付工具组合方式,为迪信通大幅降低了支付费率,在支付结算这一核心关口切实为迪信通的全渠道业务提质增效。

城投改革转型聚优势

文/石健

2023年是贯彻落实党的二十大精神开局之年,是落实“十四五”规划的承上启下之年。对于城投行业而言,一方面,三年国企改革实现圆满收官;另一方面,在防范化解债务风险及转型升级上都实现了有益探索,积累了宝贵经验。

随着多地印发《国有企业改革深化提升行动方案(2023—2025年)》(以下简称“《方案》”),新一轮国有企业改革已经举旗定向。展望2024年,城投如何聚焦国企改革谋篇布局实现转型升级,值得关注。

中国城镇化促进会城市更新工作委员会副主任、现代咨询集团董事长丁伯康在接受《中国经济报》记者采访时说:“城投平台通过改革重组、优化整合,降低管理幅度和管理成本,提高国有资本运营效率。未来,按照市场规则发展,不能增加政府更多负担,也不可脱离政府,要建立起‘背靠市长、面向市场’的发展机制。”

对于城市更新热点,国家发展和改革委员会城市和小城镇改革发展中心原副主任、中国城市发展研究中心副理事长乔润令认为,城投公司要通过运营前置,解决城市更新招商、建设、赋予传统建筑价值、开发出适应市场需求产品等问题。

回顾2023年:深化改革+防范风险

2023年是三年国企改革的收官之年,同时,新的三年改革方案开始实施。

在多位行业人士看来,2023年的城投平台在深化改革中,有效抵御了风险,为转型升级奠定了坚实基础。记者也在采访中注意到,多地政府及城投公司在推动工作中积累了大量经验。

洛阳市国资委党组书记、主任易勋告诉记者,洛阳提出要“两箱一平台”的改革理论。“‘两箱’,一是服务企业改革的‘工具箱’,二是防范企业风险的‘医疗箱’。为什么要建立这‘两箱’?改革需要决心,随着近年来国企的监管趋严,企业如何在严监管的背景下实现创新发展,这就需要政府为企业打造‘工具箱’,让企业敢为、敢首创。”

在易勋提到的“工具箱”中,即将经营业绩与企业领导人的聘用退出挂钩。“我们允许企业探索组合制、探索超额利润分享、探索股权激励、进行跟投等一系列举措,打造具体可落实、可操作的工具,这就是在有效空间内,为企业寻找适合改革的工具。”他表示。

对于如何理解防范化解风险的“医疗箱”,易勋说:“实践中,我们发现单独企业防范化解风险的能力有限,如果站在国资委层面,能够统一协调利用国有资源、财政资源、政府资源,那么企业抵御风险能力就会增强。所以,我们组建了企业的信保基金,确保企业出现不可预判的风险时,24小时内可以放贷。但由于企业风险的叠加,信保基金很容易枯竭或者流动性不强,我们又同时搭建了一个平滑基金,与信保基金互为补充,确保两只基金都可以起到防范风险的作

用。这就是我们在‘医疗箱’里防范化解风险的措施。”

回顾2023年,深化改革和防范风险成为当年的发展主题。中国财政科学研究院金融研究中心主任赵全厚认为,城投公司盘活存量公共资源是防范财政风险和金融风险的重要举措,需要解决财务资产向金融资产的转换,将部分外溢性收益转化为“沉淀资产”,可以更好利用金融资源和社会资本。

随着经济进入高质量发展阶段,东北老工业基地的城投平台也在转型中焕发新貌。

黑龙江省鹤城市建设投资发展集团有限公司(以下简称“鹤城投资发展集团”)是位于黑龙江省齐齐哈尔市的一家城投工作。公司成立之初,就以棚户区建设作为一项重要工作。谈及历史变迁,鹤城投资发展集团党委书记、董事长李鸿波对记者说:“齐齐哈尔市是新中国成立以来实现工业化进程较早的城市之一,随着市场经济的到来,不可避免陷入城市萎缩状态。只有通过城市改造和更新,才能让这座宜居生态城市的名片重新擦亮。”

在成功实现棚户区改造之后,鹤城投资发展集团开始思索如何转型。李鸿波说:“我们首先要习惯于行政性思维的国有企业平台向自主经营、自主决策的国有企业转变。其次是由单一的融资平台向城市综合运营上转变。再次是由单一的城市基本建设向经营性产业转变。最后是由单纯的产业量向全产业链转变。”

2023年以来,特许经营权成为城投行业的发展热词。在李鸿波看

来,在大力发展传统业务实现经营性收入的同时,也需要通过拿到特许经营权来实现增收。“我们拿到了全市的停车场特许经营权、户外广告特许经营权、充电桩的特许经营权、太阳能的特许经营权、部分风电的特许经营权等。通过这些特许经营,与银行合作可以实现融资,同时也能增加集团今后的收入。”

展望2024年:提升评级+聚合经验

记者注意到,在2023年发布的《方案》中明确要求,国有企业要通过三年时间实现深化提升。对于城投公司如何实现深化和提升是行业普遍关心的话题。

在易勋看来,未来三年,国有企业需要在服务国家战略上下功夫。国有企业既有市场属性,又有经济属性,更需有政治属性。“比如大湾区建设、黄河高质量发展建设、长三角一体化发展建设、京津冀协同发展建设,这些都是国家战略,是国企专注的国之大者和国之要者。”

此外,易勋还认为,若想在未来三年取得实效,要求城投公司真正地实现市场化机制运营。易勋说:“三年行动对公司治理、人事、薪酬三项制度改革做出了市场化改革,这次提出要按照市场化的机制运营,说明‘三项制度’改革没有结束,要按照既定目标一直延续下去。此外,就是要实现‘两个加快’,一是加快建设世界一流企业,二是加快培育‘专精特新’企业,这是中央对国企提出的更高要求。”

采访中,记者注意到,不少城

投公司已经在2023年开始注重主体信用评级的提升。

淮安市的国资管理模式为财政局和国资委合作的模式,这种合作模式在推动当地城投平台评级提升发挥了积极推动作用。淮安市财政局党组书记、局长、国资委主任、二级巡视员徐亚平对记者说:“我们提出了‘2+1+N’主体信用平台的目标,通过一年的努力,2023年实现了三个国企的AAA评级,五个AA+评级,在当前的发展形势下,较好提升了企业的总体质量。”

对于2024年的工作展望,徐亚平说:“下一步我们在评级基础上,2024年我们计划在提升评级1到2家公司,最终要实现五家公司AAA评级。同时,一定要削减不必要的公司,连续三年亏损的子公司则要进行削减。”

基于宏观调控去杠杆的背景,一些城投公司原有的融资方式需要改变,金融机构对城投的准入门槛提高。唐山控股发展集团股份有限公司党委书记、董事长王建祥,对于转变经营方式要与信用评级相关联,他说:“比如城投收购上市公司,可以扩大资产和收入规模,增加经营性现金流,改善净资产收益率等财务指标,提高经营管理水平。这也有助于提升城投信用评级,提高融资能力,降低融资成本,增强可持续发展能力。”

打造国有资本投资运营平台和市场化综合服务商是不少城投公司未来的发展定位目标。回顾2023年,随着城投转型升级不断深化,不少公司的重组“瘦身”工作已经完成。但是如何实现国有资本投资运

营平台和市场化综合服务商的发展目标,还存在方向上的选择。

在无锡城建发展集团有限公司(以下简称“无锡城发集团”)党委副书记、总裁邹伯青看来,城投作为地方融资平台,还是要做强自身的融资能力。“我们进行了‘三步走’,一是大力发展金融服务业,通过‘融资租赁+保理’的方式,做大工农公司资产。二是大力发展股权投资,我们取得基金管理人的资格,通过与头部企业合作,目前管理基金规模有20多亿元。三是加快实业发展,通过收购投资控股上市公司,并且继续加大注入投资力度。在投融资方面,我们参与了建设了科创产业园,目前已经竣工,吸纳了130多家企业入驻。这些有益尝试都对公司的投融资壮大起到了一定的促进作用。”

记者注意到,在明确转型方向之后,无锡城发集团基本在“十三五”期间完成了存量债务的化解工作。目前,通过整体资产报表整体化运用之后,已经实现了转型目标,仅“金融+实业”这一转型方向,就为集团贡献了50%的利润。

福州城市建设投资集团有限公司(以下简称“福州城发集团”)党委委员、副总经理林胜则提出了“产业+资本”双轮驱动的发展思路。林胜告诉记者:“福州是数字中国的发源地,我们也在探索VR、AR、MR、全息技术,包括5G+智能化的模式、数字化应用场景,我们专门组建了一个二级集团公司,新基建集团目前数字化的模式,通过与头部的数字化公司合作实现新发展。”