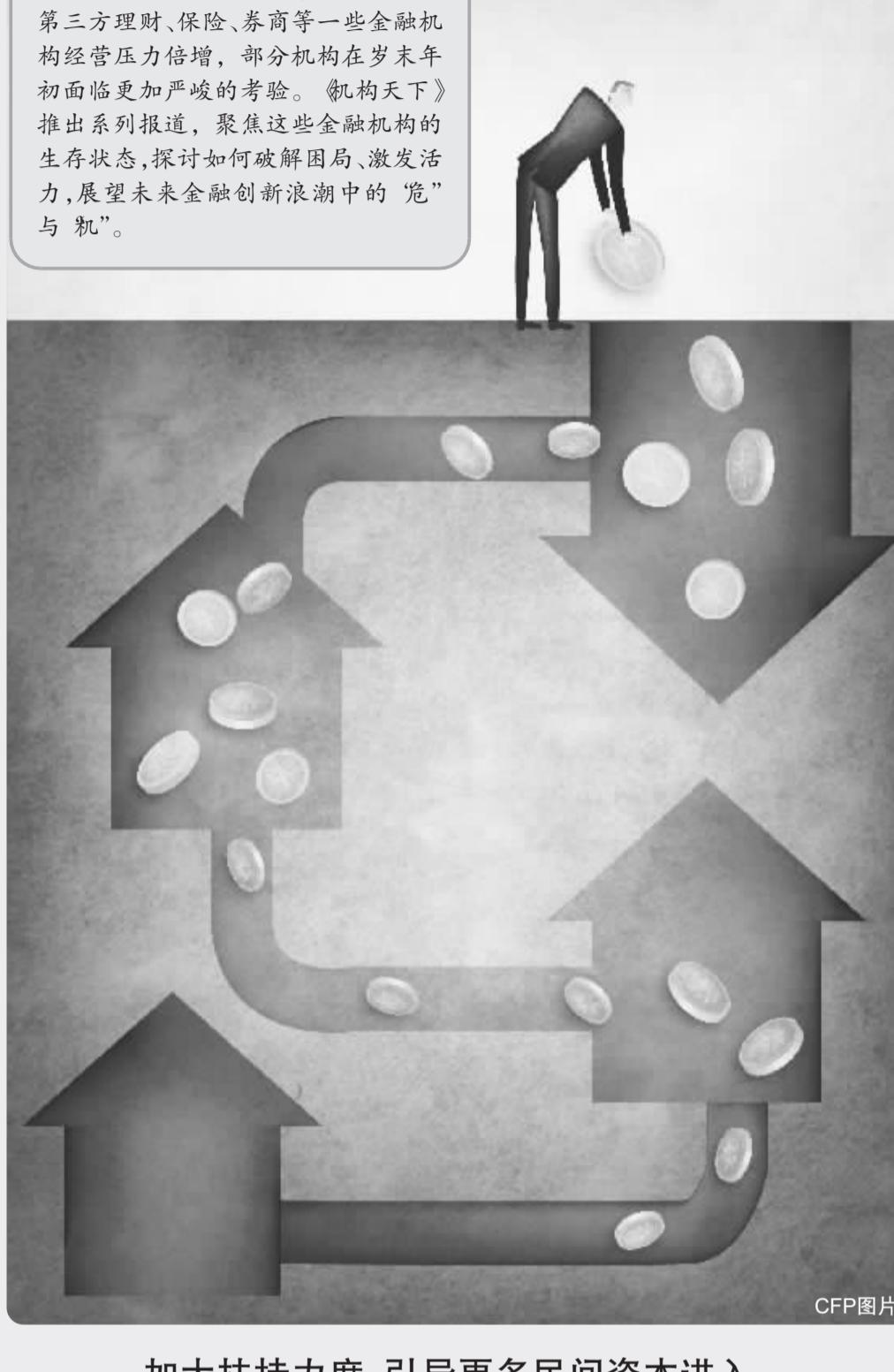


■ 机构百态年终聚焦·小贷公司

借道“理财”曲线融资 小贷公司“饮鸩止渴”

本报记者 杜雅文

【编者按】在经济增速下滑、资本市场持续低迷的大势下,小贷、担保、第三方理财、保险、券商等一些金融机构经营压力倍增,部分机构在岁末年初面临更加严峻的考验。《机构天下》推出系列报道,聚焦这些金融机构的生存状态,探讨如何破解困局、激发活力,展望未来金融创新浪潮中的“危”与“机”。



CFP图片

融资新玩法 小贷公司借力“基金”

根据监管部门发布的相关规定,小额贷款公司主要资金来源为股东缴纳的资本金、捐赠资金,以及来自不超过两个银行业金融机构的融入资金。在法律、法规规定的范围内,小额贷款公司从银行业金融机构获得融入资金的余额,不得超过资本净额的50%。然而,一些缺钱的小贷公司用各种方法从民间筹集资金。

深圳市民李先生近日接到来自某投资公司的一条短信,声称公司有预期年化收益率超过10%的理财产品出售。在联系了该投资公司后,李先生得知这款“基金”将投资于某小贷公司。在运作上,该基金拟募集资金2000万元人民币,由投资公司作为普通合伙人,而其他投资者作为有限合伙人。普通合伙人认购基金规模的1%,对有限合伙企业的债务承担无限连带责任;有限合伙人认购基金规模的99%,享受优先分配收益和本金的权利。

该投资公司还在产品说明书中承诺,此款基金能实现“保本金、保收益、保增值”,投资期限为18个月,认购起点为30万元人民币,远远低于信托、PE等一些高收益产品。此外,该基金根据认购资金的不同给予的预期税后年化收益率也不同,从10%到11%不等。自基金投资起始日起满9个月后,投资者可

分9个月等额收回本金。从基金投资起始日起满1个月后,投资者每月按在库资金余额分配收益。推介资料还透露,通过这种方式募集的资金投向主要包括以下方面:委托小贷公司发放微贷、购买该小贷公司已经发的微贷资产、购买以微贷为投资对象的信托产品等。

这种形式的产品已经发行了好几期。”投资公司一位工作人员表示,这家小额贷款公司在业内很有名,历史数据显示其净利润年增长率均在50%以上,年化投资收益率超过30%,而历史不良率在1.66%以下。此前类似基金最早开始在这家小额贷款公司向内部员工发行。

深圳一位业内人士表示,小贷公司此种资金募集方式有违规嫌疑。根据相关规定小额贷款公司的资金来源只能是注册资本金、从银行融入的0.5倍杠杆资金及未分配利润等,通过投资公司发售理财产品获得资金放贷是不被政策允许的,产生这种现象的原因在于小额贷款公司的融资渠道普遍存在窄、难问题”。深圳一家小贷公司的工作人员表示,不少小贷公司的生意很好但资金跟不上,而一些企业有大量闲置资金,于是有的小贷公司通过借款、发售理财产品等形式向其他企业甚至个人募集资金。

运营成本居高不下 高成本融资风险大增

多位业内人士表示,随着经济下滑,银行对小额贷款公司的融资越收越紧甚至停止。小额贷款公司的缺钱现象也愈演愈烈。我们从银行根本拿不到钱。”一家小额贷款公司负责人告诉中国证券报记者,公司注册资本1亿元,按照规定最高能从银行融资5000万元,但费尽九牛二虎之力才融了一半左右。据他了解,深圳只有一些规模相当大的小额贷款公司才有可能从银行借到钱,但基本都未融到资本净额0.5倍这一上限。一些新设立和规模较小的小额贷款公司则基本无法从银行渠道获得资金。

深圳市小额贷款行业协会发布的数据显示,截至2012年5月31日,共有48家小额贷款机构经批准正式开业经营。注册资本合计64.73亿元,然而通过银行融入的资金仅5.25亿元。

没有钱就没有办法持续发展,小贷公司都在想办法融资,但资金成本最低廉的来源就是银行。”某小额贷款公司负责人表示,他们从银行融资的成本一般是在基准利率上浮10%,按照人民银行规定,公司发放的贷款利率则不得超出同期贷款利率的四倍。

如果按照前述的私募基金形式从社会上融资,该小贷公司获得资金的实际成本可能会达到年利率15%,除非放贷规模特别大才可能获取几个点的收益,否则无法涵盖运营成本。小贷公司如果融资成本过高,产生的一个后果将是突破不超过同期贷款利率四倍这一“高压线”,走上高利贷的道路。

加大扶持力度 引导更多民间资本进入

根据人民银行公布的数据,小额贷款公司的数量仍在持续扩张。截至今年三季度,全国小额贷款公司数量达到5629家,贷款余额5329.88亿元;相比2011年12月末全国共有小额贷款公司4282家,贷款余额3915亿元有了大幅上升。

针对小贷公司融资难题,一些地方也在出台扶持政策。在近日公布的温州金改实施方案中,小贷公司获得了具有突破性的扶持政策,如探索小额贷款公司发行中小企业私募债。

对此,温州市金融办主任张震宇表示,发行私募债的小贷公司资质必须优良,在浙江省金融办的评级要达到一定标准。私募债的资金募集对象首先会向机构募资,而不是公开发行。

据不完全统计,今年以来广东、浙江、四川、海南、云南等地均出台了相关政策,希望拓宽小贷公司融资渠道及融

资比例,将融资比例提升至小贷公司当时资本净额的100%至200%。融资范围也从银行业金融机构扩大到了信托公司、保险公司、法人股东、小贷公司等其他机构。云南省金融办还决定变更原来只有在成立1年后才可增资扩股的规定,明确小贷公司只要满足不良贷款率不超过1%等条件便可提前增资扩股。

深圳也在酝酿出台新的政策,但我认为此前的这些政策只是为小贷公司划了一个圈,连饼都算不上。”深圳一位小贷行业相关人士认为,虽然一些地方出台了提高融资比例以及拓宽融资渠道等相关规定,但地方对银行等金融机构并没有话语权,这些扶持政策恐怕只能是一纸空文。

该人士认为,目前小额贷款公司的作用未受到重视。小贷公司数量虽然在飞速增长,但远未达到饱和状况,仍处于

要扶持快跑的阶段。美国最高峰有上万家小微金融机构,金融危机后也有近8000家。目前深圳最大的小额贷款公司服务大约600个小微企业客户,而中国注册的企业有5000多万家,99%都是小微企业,算下来小贷公司不论是数量还是体量,远远没有达到理想状态。

对目前小贷公司发展面临的一些困境,该人士不无忧虑。他认为,在身份上应给予小贷公司正名。作为非公众金融机构,只要不涉及非法集资、不涉及高利贷、不涉及非法催收等几条底线,就应该把问题交给市场来解决,引导更多民间资本进入小额贷款公司,鼓励甚至奖励大股东增资扩股扩大信贷规模能力等。小贷公司成立的本意是让民间借贷阳光化,以纳入到规范管理的渠道中来,但现在因融资难等诸多问题,可能又会出现被民间借贷反噬的现象。

探索多种模式 突破融资瓶颈

司仅收取一定比例的中介服务费,银行则委托小额贷款公司负责贷后管理及客户关系管理与维护等。这种合作可扬长避短、优势互补。小额贷款公司作为小微企业与银行之间

的桥梁,填补了银行金融服务的空

白,成为银行金融服务的延伸,在服

务实体经济中做到“双赢”。

其次是信贷资产转让方式,即

由小额贷款公司负责市场细分和

客户细分,针对某一行业、某一产

业、某一特定供应链、专业市场、科

技(产业)园区,或者某一特定领

域的集群客户,按照他们的共同需求、

共同特点、共同风险和共同的核心

企业,研发设计专门的信贷产品,

提供量身定做的信贷服务,将核心

企业的良好信用延伸到上下游中

小微型企业,以核心企业的经济实

力、控制能力和支配的资源为保

证,综合评估定向集群客户中所有中小微型企业的经营管理和风险状况,着眼于整个行业、产业的经

营管理水平与市场发展前景,形成

了产业链或者供应链中定向集群

客户的金融信贷模式。在这种背景

下,银行机构全程参与定向集群信

贷产品的研发和服务方案的设计,

并给予小额贷款公司一定的资金

授信额度。小额贷款公司则按照约

定的合作条件和银行机构的信贷

风控管理要求开展业务,并将这种

中小微型企业家集群客户资料等,

一并打包进行信贷资产转让给合作

的银行。银行在接到信贷资产包

后,进行拆包逐笔审核,对符合银

行信贷管理条件的予以接受,列

银行表内业务后,再按约定时间将

购买信贷资产的资金转入小额贷款

公司的归集账户,完成信贷资产

转让的基本过程。

再次是探索利用商业保险机

制,以信用保证保险推动与银行及

非银行金融机构的合作,拓宽小额

贷款公司的融资渠道,提高信贷规

模能力。通过与保险公司合作,一

旦发生贷款损失时,保险公司予以

赔偿后代位追偿,有效分散了银行

和小额贷款公司的经营风险。

对于小额贷款公司融资问题,

国务院发展研究中心金融研究所

副所长巴曙松此前表示,从商业模

式角度看,小额贷款公司的核心竞争

力在于其是一个在市场一线的、最底

层的更熟悉小微企业客户业务拓

展和风险控制的金融零售商。小贷

公司可持续的商业模式,不可能仅

仅依靠有限的资本金和受到严格

限制的负债率,这种机制必然使得

小额贷款公司门槛太高且社会资金难

以持续进入。要拓展小贷公司商业

模式的空间,应当从资金的流入和

流出两个环节进行探索,通过可行

的制度设计,在风险可控的基础上

吸引资金进来,并且通过信贷资产

的转让等形式提高盈利能力。

还有专家认为,可考虑进一步

放开小贷公司的利率限制、业务限

制等,给予更大幅度的利率浮动区

间,允许小贷公司为小微企业提供

投资、担保、咨询等增值服务,并鼓

励加强企业状况良好的小贷公司上

市。此外,随着小贷公司数量的不

断增多,小贷公司经营分化会更

加明显,因此,小贷公司行业整合

趋势难以避免,应积极支持一些管

理规范、风险控制能力强的优势小

贷公司通过整合、并购以及委托管

理等多种形式扩大经营规模,促进整

个小贷公司行业的发展更为健康。

部分小贷公司热衷赚快钱

□本报记者 高改芳 上海报道

中国小微金融研究院的数据显示,到今年年底,全国将有6000家左右的小额贷款公司,贷款余额将达6000亿元。今年全国的小贷公司新增贷款规模将达到2000亿元左右,相当于一个中等规模商业银行的全年新增贷款量。

虽然从贷款增量上看小贷公司发展喜人,但业内人士透露,目前很多小贷公司热衷发放短期贷款和“过桥”贷款,想方设法“赚快钱”。经过几年经营后,一些发起设立小贷企业的企业在经营中遇到诸多问题,不少民营企业萌生退意。在上海市场上,四五百万就能“买”到一张小贷公司的经营牌照。

热衷短期贷和过桥贷

2008年,我们这一带的企业挤破头去设立小贷公司。因为小贷公司是准金融机构,将来还有可能转制成村镇银行。但现在情况发生了一些变化。”杭州市一家大型皮具集团公司总经理李一飞(化名)说。2008年,他所在的公司作为第一批试点企业发起设立了小贷公司。

作为一名职业经理人,李一飞认为,是否进军金融行业能体现企业家的视野和眼光:产业资本和金融资本互动是最好的发展模式。产业资本发展到一定程度是一定要做金融的,金融能把实业收入这一块迅速放大。国外一些大公司比如GE就是这么做的。

李一飞透露,他们有一条不为人知的商业秘密:他所在的皮具公司是出口型企业,在订单上已经不赚钱了,但通过出口以后外汇的收汇,能有不菲的汇率差价收入。而且,通过设在香港的离岸贸易公司,企业能够从香港等地融入大量低成本资金,然后通过小贷公司转贷出去,赚取差价。

外贸订单上完全不赚钱,但可以通过资金、汇率上的差价赚钱。这是最初级的产融结合的方式。”李一飞经营小贷公司的思路颇为独特。

由于受到企业家青睐,小额贷款公司近年实现爆发式增长。2008年年底公司数量不到500家,2009年发展到1334家,今年前9个月就已经发展到了5629家。Wind数据显示,今年以来已经有逾40家上市公司发布了100余份投资入股小额贷款公司的公告。

但在上海某投资公司总经理王蓬看来,目前的小贷公司已不是传统意义上的小贷公司了。很多小贷公司并不积极为企业提供传统的贷款服务,而是热衷于月息三分左右的短期贷和过桥贷,都希望“赚快钱”。和担保公司、民间借贷并无本质上的差别。只是受到的限制多些,但打打擦边球,问题就解决了。”王蓬说。

所谓的过桥贷,其实就是一种过渡性的超短期贷款。王蓬解释,一般而言,企业在贷款到期时,要先归还银行的贷款,才能获得新的贷款。当企业还款困难时,银行内部人士会把消息透露给小贷公司,然后让企业从小贷公司贷出资金,以偿还银行贷款。下一步,小贷公司先从银行贷出一笔资金,然后再放给企业。这就形成了银行放贷给小贷公司,小贷公司放贷给企业,企业向银行还贷的“循环链条”。如此一循环,银行可以按时收回贷款,小贷公司能放出一笔见效快、收益高的贷款,企业虽然承担了高昂的利息,但按时还了银行的贷款,就能获得银行更高授信,从银行得到更多贷款。

部分经营者萌生退意

小贷公司几年经营下来,证实了李一飞原先的想法:经济下行、整体信贷资源比较紧张时,小贷公司就会被挤到一边,只能承受高风险高收益的项目,风险很难规避。要想获得比较好的收益,需要各种商业模式的组合,单纯做小贷公司是不行的。

王蓬也给中国证券报记者算了一笔账,现在6个月至一年期银行贷款利率为6%,那么小贷公司一年期贷款的最高收益率不能超过24%。但如果做实业的话,可能资金周转一次的收益率仅有10%左右,但一年的资金周转率在3次左右,何况还存在坏账的风险。这么一算,很多企业对设立小贷公司的兴趣大为降低。

某城商行行长也承认,在经济下行、信贷资源紧张的时候,银行基本不会把钱借给小贷公司再让小贷公司转贷出去。我们为什么不自己赚钱、自己控制风险,而要把钱交给“二道贩子”?”该行长反问。

此外,很多企业当初发起设立小贷公司时期待有朝一日小贷公司能够转为村镇银行。但目前李一飞对这种想法产生了顾虑:小贷公司转制成村镇银行的“口子”至今没有开,即便可以升级为村镇银行,也很有可能是给别人做了“嫁衣”。因为转制成为村镇银行要求必须是银行作为发起人,其结果就是民企把小贷公司做大了,然后要银行进来操盘,就相当于给别人做了“嫁衣”。

再加上全国各地已有约6000家小贷公司,小贷公司的牌照已不是稀缺资源,不少当初发起设立小贷公司的民营企业萌生退意