

小微企业“贷款获得感”改善

# 商业银行“花式”竞逐供应链金融

□本报记者 高改芳 戴安琪

中国证券报记者调研发现,当前小微企业“贷款获得感”明显改善,融资环境好转。多地采用“银行+担保公司+企业”的供应链融资形式,为小微企业提供低成本、方便快捷的金融服务,使资本脱虚向实,流向实体经济。

银保监会数据显示,截至2019年二季度末,银行业金融机构用于小微企业的贷款余额35.63万亿元,其中单户授信总额1000万元及以下的普惠型小微企业贷款余额10.7万亿元,同比增长26.6%。分析人士表示,普惠型小微企业贷款蕴含的风险也不容忽视:小微企业开展供应链融资,通常是依托产业链条上核心的信用实现融资。不同行业的核心企业的配合度不同,贸易背景真实性核实、回款路径锁定的问题还有待解决。

## 小微融资环境改善

上海冉能自动化科技有限公司总经理王永军介绍,今年以来,他们公司的银行贷款利率有明显下降。“只有5%多一点,比二套房贷利率还要低。中央‘保持房贷利率,降低中小企业贷款利率’的政策意图很明显。”他说。

中小企业的融资环境普遍有所改善。甘肃中美国玉水果玉米科技开发有限公司董事长杨天龙告诉中国证券报记者,2018年6月,其所在公司计划扩建生产基地,资金周转出现缺口,急需3000万元的流动资金。当时浙商银行兰州分行了解到这种情况,给公司放贷3000万元,解决了资金难题,扩大了公司的生产经营规模。

浙商银行兰州分行党委委员石光英解释,中美国玉水果玉米公司是当地知名的龙头企业,公司采用种植合伙人制度,即“公司+农户”,此次借款人是农户。但水果玉米不符合抵押物的标准,而且把钱直接贷给农户难以控制资金去向,所以,银行经过尽职摸底后,决定采取“银行+担保公司+核心企业+农户”的创新方式,通过甘肃金融控股集团这样的政府背景公司做担保,贷款给种植农户,由农户采购玉米种子等经营需求数定向支付给核心企业,由核心企业统一为农户扩大经营规模。这样一来,对银行而言总体风险可控。

浙商银行兰州分行行长申健指出,像上述这样的案例还有很多。为解决养殖户因无抵押导致的融资难、融资贵问题,银行采取“银行+担保公司+核心企业+农户”等新模式,围绕核心企业产业链上下游集群开发,成功向小微企业或养殖户发放贷款。

中国证券报记者亦从中原银行相关人员处了解到,针对河南省现代农业龙头企业A客户,其养殖业上游客户多为农业合作社,为了解决上游合作社融资难、融资成本高的特点,中原银行依托A集团核心批量授信额度,为上游养殖合作社融资,期限3年,专项用于猪场建设及改扩建,并由A提供差额补足责任,追加相应的



新华社图片

担保方式。中原银行通过该种模式,累计为13户农村合作社放款;同时A客户利用供应链金融加强了上游合作社的管理,提高核心企业在供应链中的管控能力。

中国证券报记者梳理城商行、农商行2019年上半年报发现,除个别银行外,大部分城商行、农商行实现营业收入和净利润双升,营业收入同比增幅多数在20%左右,净利润同比增幅多数在15%左右。其中,多家城商行、农商行正在发力供应链金融,使之重新成为上述银行的业务增长点。

## 紧扣核心企业

供应链金融是指围绕核心企业,以真实贸易为前提,通过应收账款融资、订单融资、预付款融资、存货质押融资等专业手段,封闭资金流或控制物权,对供应链上下游企业提供综合性的金融产品和服务。

上海一家民营上市公司的管理层人士表示,基于真实贸易的供应链金融能够帮助企业解决流动资金紧张的问题,对企业还是非常有用的。“我们公司会把存货在还没卖出去的情况下质押给银行,增加流动性。如果流动性紧张,供应链金融能够帮助企业发展。”上述负责人介绍。

某中部地区城商行人士坦言,供应链金融在解决民营企业、中小企业客户融资需求方面具有很重要作用,但是民营企业、小微企业普遍抗风险能力较差,客观上影响了银行服务民营企业、小微企业的意愿。

他表示,小微企业普遍存在“资产少、业务规模小、信用弱”等特点,小微企业在开展供应链融资,通常是以产业链条上核心的信用实现融资。而不同行业核心企业的配合度不同,贸易背景真实性核实、回款路径锁定的问题难以实现。如现代物流行业,市场容量大、客户群体多,但大部分都属于中小企业客户群体,依靠传统的供应链金融难以满足大规模中小企业融资需求;而物流仓储监管又是开展动产融资的重要风险防控措施,存在“看不住、处置难、货品真实性难以确保”等问题。

此外,城商行开展供应链金融业务时还存在一个难点:供应链金融业务的开展是以产业链为依托,上下游客户遍布全球或全国,对于城商行开展区域外的业务,账户开立是其中一大难点。

某股份行人士认为,未来供应链金融发展应注意以下三方面:一是产业聚焦。应发挥供应链金融“降本”与“增效”作用,集中优势资源,支持区域特色产业;二是政策引导。引导行业龙头、金融机构、服务平台等共建产业联盟,共同探索实施供应链金融模式。牵头设立供应链金融发展基金,发挥好政府背景地方担保机构的服务能力,利用好财政扶持的杠杆作用,支持区域的供应链金融发展;三是信息互通。要整合供应链信息资源,支持搭建供应链服务平台,解决中小企业信息不对称问题。

# 8月新增信贷料小幅上升

□本报记者 欧阳剑环

日前,多位专家预计,8月新增信贷将小幅上升,贷款余额同比增速将继续回落。受企业有效融资需求不足制约,银行信贷投放压力犹存。

## 改善幅度不会很大

国泰君安证券研究所全球首席经济学家花长春预计,8月新增信贷有望小幅上升至12000亿元,贷款余额同比增速将继续回落。预计8月新增社融将达15500亿元,社融同比增速将小幅放缓至10.5%。

从企业端看,花长春认为,8月信贷较7月会略有改善,从需求看,当前制造业投资增速仍低迷,企业信贷需求不强;此外,中国的企业经营状况BCI指数中,融资环境分项指数7月再次回落。综合来看,8月企业贷款较7月改善幅度不会很大。

光大证券银行业首席分析师王一峰表示,8月份金融数据在新增信贷、社融上可能环比反弹,信贷结构亦

好于7月。8月预计新增信贷1.1万亿—1.3万亿元,受益于新增信贷结构较好的影响,8月份社融统计口径下银行新增信贷稳定,再叠加超过6000亿元的直接融资,纵使信贷、信托出现负增长,但社融增量也有望在1.6万亿—1.8万亿元。

天风证券银行业首席分析师廖志明认为,8月新增贷款可能达1.15万亿元,社融料达1.7万亿元。从结构来看,预计企业贷款增加5500亿元,其中,票据新增1000亿元,中长期新增3500亿元;住户新增6000亿元:中长期新增4400亿元,短期新增1600亿元,住户贷款增长稳健。

## 企业融资有效需求不足

王一峰表示,自今年二季度末银行信贷项目集中释放后,三季度以来,银行较明显地表现出项目储备不足的问题,7—8月中上旬对公贷款增长呈现乏力之势,月末冲量态势明显,企业融资有效需求不足问题突出。特别是在外部不确定因素风险仍存、加大对房企融资

管控情况下,市场信心与微观主体活力不足,私人部门投资需求低迷,较优质的企业也出现主动“降杠杆”和“控杠杆”行为,带动出现一定程度对公“资产荒”。

在廖志明看来,尽管逆周期调节政策之下,信贷额度相对充裕,且预期贷款利率下行,银行确实有动力提前投放,但不够旺盛的信贷需求制约了信贷投放。

王一峰指出,大型银行是中长期信贷增长的主要贡献方,上半年大型银行项目融资类中长期信贷与基建投融资高度相关。未来若要稳定对公中长期信贷投放,需要更加积极的财政政策驱动基建融资转暖。

展望下阶段,王一峰认为,预计四季度基建领域新增信贷占比将明显提升,四季度提前发行明年专项债额度的可能性较大。目前商业银行年内项目储备已显不足,如果企业投资需求在年内依然低迷,将会影响明年商业银行“开门红”造成影响,届时商业银行资产负债摆布策略将面临较大调整,此时及早启动基建底安排对于稳定增长预期十分有利。

## 房地产业务“吃紧” 信托公司转型谋出路

□本报记者 戴安琪 薛瑾

为“补血”来源的银行、债券、信托等融资渠道的全面收紧,另一方面是偿债高峰将至。

克而瑞研究数据显示,从房企债券到期情况来看,2015年公司债及中期票据发行量较大,多数企业的债券期限在3—7年间,2019年房企面临偿债高峰期。2020年下半年至2021年上半年,房企到期债券可能会突破3000亿元,届时房企将面临更大的偿债以及融资压力。

据中国指研院数据,今年上半年,内地房企海外发债规模激增,发行利率均值较去年同期上涨约2个百分点。房企融资成本增加明显,美元融资利率超过10%。联讯证券首席经济学家李奇霖认为,房企融资的“凛冬”已至。如果后续非标融资进一步收紧,房地产行业可能会出现“二八”分化。大型房企的融资也会出现收紧的情况,可能会转向其他高成本的融资渠道。

## 信托8月发行规模环比下降

据用益信托网统计,8月房地产业集合信托产品发行规模为402.68亿元,环比下降37.83%,占当月信托产品发行总规模的29.90%。业内人士表示,房企信托监管政策收紧效果开始显现,房企融资“凛冬”已至。如果后续非标融资进一步收紧,房地产行业可能会出现“二八”分化。大型房企的融资也会出现收紧的情况,要选择其他高成本的融资渠道。

## 多领域发力促转型

某大型信托人士表示,房地产业“限售”后,信托公司也不必悲观,基建业务有望“接力”。用益信托网统计,8月基础产业类集合信托产品成立规模为373.31亿元,虽环比略降3.44%,但同比大增逾75%。用益信托研究员喻智表示,基础产业类业务募集规模增长相对稳定,但结合央行降准以及地方债额度放出的消息,大幅增长的希望也并不大。

中信信托常务副总经理王道远认为,当前信托公司面临一系列挑战。但信托业务具备内在转型的动力,以适应中国经济结构调整转型升级、适应监管、拥抱信息科技和拥抱资管新规的创新发展。

王道远指出,信托公司未来有三大发展方向。从融资功能来看,信托公司未来可以支持民营企业融资;支持国家重大战略中的基建项目;寻找战略新兴产业中的PE、并购投资机会;推进标准化信托融资工具的发展。

## 银行零售金融转型成效初显

□本报记者 戴安琪

随着金融严监管的持续推进,商业银行公司业务和同业业务的监管要求不断提升,部分业务萎缩,零售业务成为新的增长点;而利差收窄、金融脱媒、不良贷款率上升,使得零售业务转型发展成为大趋势。

在金融科技的赋能下,银行零售业务面临转型和更多机遇,一些商业银行的零售金融转型已初见成效。

## 银行试水科技转型

2019年以来,多家银行尝试金融科技转型。例如,中信银行加快推进数字化转型和金融科技落地,以科技赋能金融,创新智慧化的零售银行经营模式和渠道,全面提升零售银行市场竞争力。今年上半年,中信银行零售银行业务实现营业收入324.72亿元,同比增长20.05%,占该行营业收入的36.72%。

中信银行称,今年着力增强手机银行APP客户经营能力,推动零售客户经营模式转变,重构业务流程和产品服务,全面提升用户体验。深化大数据和人工智能技术应用,一方面强化了对长尾客户的自动化精准营销,另一方面实现对高价值客户的线上线下联动营销,同时通过社交媒体分享传播,实现对存量客户及潜在客户的裂变营销。

平安银行以科技赋能零售业务转型,全面推动AI Bank建设,打造更便捷、更智能、更全面的金融服务。在线下推出“轻型化、社区化、智能化、多元化”的零售新门店,在线上不断迭代优化口袋银行APP,并通过线上线下融合的智能OMO服务体系,将客户的口袋银行APP与零售新门店无缝对接,实现了多种服务场景的线上线下融合。

城商行方面,中原银行对于金融科技的投入在城商行中备受瞩目。截至2019年6月底,该行零售业

转型成效亦有所显现。2019年半年报数据显示,报告期内中原银行零售客户数达到1369万户,较年初新增131万户。零售银行业务收入占比29.3%,较上年同期提升6个百分点,数字化转型为其零售业务转型提供了有力抓手。

## 三方面赋能新零售

随着利率市场化阶段竞争加剧,银行往往倾向于提高零售业务比重,金融科技在业务中的应用更多是在零售方面,数字化转型也意味着要向零售转型。

苏宁金融研究院物联网实验室主任助理王元认为,金融科技可以从三方面赋能零售:一是支付场景。支付场景的核心诉求之一是便捷,利用金融科技的机器视觉技术极大方便了付款流程,5G技术则将进一步缩短支付环节的总耗时;二是营销场景。新零售的营销场景分为线下和线上场景。线上场景的数据获取较为容易,线下营销场景更贴近用户,但是数据电子化、线上化程度还有待提升。金融科技为线下营销场景提供了数据入口,促进了新零售理念的O2O融合的思想;三是物流场景。新零售区别于传统零售的一个重要属性,就是强调其物流的数据属性。金融科技可以为物流场景赋能,即提供物流环节的透明性和可追溯性。

不过,国家金融与发展实验室特聘研究员董希森指出,银行提出依靠金融科技,加快零售业务转型,遇到不少困惑和挑战。部分银行零售业务根基薄弱,现有战略管理、组织体系、业务流程等主要基于公司业务;线下业务比重仍然较高,市场上能够真正有效助力业务提升的技术有限;一些科技公司主要提供导流,“授之以鱼”,对金融机构长期业务能力提升帮助不大;对金融科技人才的吸引力薄弱,短期内难以形成和培养自己的核心团队。