

信贷从紧当道 小企业青睐小银行

◎本报记者 邹靓

偌大的上海展览中心中央大厅,银行服务人员几乎多于前来咨询的客户。几经打探,虽然参加“2008年上海银行界小企业金融服务洽谈会”(下称2008金洽会)的中外资银行多达28家,但是中小企业主普遍认为,从紧货币政策下的放贷形势并不乐观。在银行信贷高门槛和企业融资“短频小”的矛盾中,小企业对小银行略显青睐。

来自上海老蔡投资管理咨询有限公司的经理李明每年都要来参加金洽会,在上海,这已经是第三次。李明说,手里攥着好几个小企业的客户,想融资苦于找不到对口的银行。自从去年下半年银行收紧放贷以后,小企业融资越发难了。虽然银行都说支持小企业融资,但是毕竟要符合放贷条件,很多我们看来成长性很好的企业仍达不到银行的标准。”他说,每年都收到主办方发来的请帖,希望今年能有所收获。

回应小企业对宏观环境忧虑的,是商业银行的积极响应。28家中外资银行与15家担保公司组成的强大营销阵营,每个展台都有6-10人的客户经理团队。招商银行上海湖北支行公司银行部客户经理坦言,今年的信贷环境总体来说还是从紧的基调,但是在小企业融资这块银行还是留出了足够的份额,存量也在循环中,有还贷的就能再发放”。

相比之下,小企业代表对中小银行、外资银行的青睐度更高。多位受访企业代表表示,大银行倾向



于做大项目,对小企业的融资门槛较高,小银行就不同。像上海、宁波这类小银行,做小企业信贷很多年,产品也比较丰富。做小企业会更积极。”某小企业代表这样说。

事实上,从面临的信贷市场环境 and 自身业务重点来看,小银行无论是出于主动或是被动都对小企业融资投入了更多精力和后台支持。

上海银行行长助理贺青曾公开承诺,该行将在有限的信贷规模下,优先保证小企业信贷需求。宁波银行上海分行副行长姜伟亦表示,小企业始终是该行公司业务的基础。

在2008金洽会的开幕式上,上海银监局局长阎庆民代表主办方发言表示,上海银行业在执行当前从紧货币政策的情况下,应更好把握总量从

紧与结构优化的关系,坚持有保有压、区别对待的信贷方针,最大限度地解决小企业信贷资金缺口。

他认为,支持小企业是当前宏观调控下调自身信贷结构的最佳机遇,促进小企业金融服务将成为银行增强竞争力的重要手段,也是银行应对经济周期波动对经营管理考验的重要方式。

以小企业为重点 银行发掘新大陆

◎本报记者 邹靓

2008金洽会之前的半个月里,上海市主要媒体采访了14家中外资商业银行。访谈中给记者印象最深的,是“战略重点”四字。超过一半的受访银行都谈到了在目前宏观经济环境中,小企业业务对商业银行的战略意义。

从2005年中国银监会发布《银行开展小企业贷款指导意见》开始,政策制定部门、监管部门一直倡导小企业授信“六项机制”,鼓励商业银行实施有特色的发展战略,改革激励约

束机制,创造差异化的产品,增加对小企业信贷的有效投入,为小企业提供全面金融服务。

随着资本市场发展带来的金融脱媒现象,商业银行也逐步意识到,在对公业务中仍有一块未经开发的优质业务——小企业业务。渣打银行中小企业理财部新任董事总经理林添富在谈及小企业信贷市场的竞争格局时这样说,中国小企业的融资需求还远没有得到满足,有太多的企业需要银行的融资服务,因此虽然中资银行在客户资源上占有优势,但任何

对此有兴趣的银行都有能力和空间参与市场。

对于任何类型的商业银行来说,做小企业业务只有量的区别,而在质上都已具备战略的意义。

对于商业银行来说,小企业业务尤其是具备高成长性、拥有知识产权、稳步盈利、资产质量较好的小企业,即是银行重点关注的目标客户。不少银行如工商银行、招商银行、浙商银行等都推出了专设的产品线条;上海银行、宁波银行等更是将小企业作为行内最优先发展的业务条口,并

设定了中期发展目标。

对于将小企业业务作为专营业务发展的银行来说,规模化和系统化已经是一大趋势。通过授信考核体系的标准化,配合非财务指标的掺入,不仅有效控制了小企业业务的风险,也提高了业务拓展的效率。

对此宁波银行上海分行副行长姜伟坦言,小企业业务的特征在于零散、琐碎、额度小,或许一笔业务对银行的利润贡献只有几千甚至几百元,但正是因为小企业业务分散了风险,使得银行的整体盈利能够稳步增长”。

东亚银行(中国): 加快吸收人民币存款

◎本报记者 石贝贝

在东亚银行(中国)成立一周年媒体见面会上,东亚银行(中国)高层表示,目前东亚中国贷存比仍未达到75%的监管要求,但相信会在五年宽限期内提前完成。

对于内地的宏观调控对东亚业务的影响,东亚银行(中国)副董事长陈棋昌表示,在今年贷款增速方面,总体来说今年的贷款增速将较去年持平。东亚银行(中国)副行长林志民说,个人贷款方面今年会保持平稳增长,不会出现去年那么快的增长速度。

在开设分支网络、吸收人民币存款方面,东亚今年也计划加大力度。陈棋昌说,今年预计增设20家网点,会加强在内地中、西、东北部的拓展。同时要继续以存款客户多元化为目标,拓展非外商投资企业客户,同时充分吸收外商投资企业客户的存款。不断优化贷款资产,包括重点发展能够吸收存款、结算业务及增加非利息收入的贷款客户等。

对于当前中资银行暴露出的高管年薪千万元以上的问题,余学强表示,内地中资银行属于上市银行,而东亚银行则未上市,因此两者不具有可比性。但是,东亚中国高管的薪酬与内地其它外资法人银行高管的情形差不多。陈棋昌进一步表示,东亚中国会参考市场行情、东亚的情况,以及雇员表现等,按照市场规律来确定高管薪酬。

根据东亚银行集团2007年财报,5名最高薪酬雇员的年收入最低在600万元港币以上,最高在3350万元港币以上。这包括薪金及其它酬金、表现奖励花红、认股权,以及退休金供款等,此外5名最高薪酬雇员中包括2名董事。

■上市银行年报解读

银行转型异中存同 形象彻变仍待时日

银行开展混业经营迎合了金融业发展的大势,但在这个共同的故事背后,各家银行的战略定位尚缺乏足够特色。

◎本报记者 谢晓冬

2007年,“转型”依然是中国银行业的关键字眼。尽管具体路径和重点各有不同,但抓住A股市场高涨和财富管理需求勃发的机会,一方面大力开拓中间业务和零售贷款,另一方面,纷纷踏足综合经营却是各家银行的共通之处。尽管如此,与依然占据盈利贡献大半部江山的贷款业务相比,中资银行要想迎来业务结构的彻变,则仍有待时日。

值得注意的是,大银行中间业务的增长速度普遍超过中小银行,显示出大银行在网络、人才、技术、市场影响力方面存在的诸多优势。这意味着,在中国正在兴起的财富管理面前,银行业之间的竞争已经日趋激烈,强者恒强”,一些中小银行面临的压力日益加大。

与此同时,分析中间业务的细分科目显示,大银行的手续费收入结构中,与股市相关的理财业务部分贡献虽然也占很大比例,但在银行卡、投资银行、清算和结算等领域的增长同样强劲,这样会部分抵消掉今年资本市场波动对相关领域手续费收入的不利影响。与之相反,一些中小银行会在今年的市场形势前面面临较大挑战。

勾画综合经营蓝图 定位尚缺乏足够特色

2007年,中国银行业还普遍加快了综合经营步伐,开展海外并购,借相关政策东风,相继进军信托、金融

续费和佣金净收入表现只能算中规中矩。如浦发银行同比增长84.74%,与营业净收入占比为4.36%,相比前年的3.23%仅提高一个点左右;深发展同比增长50.52%;手续费净收入占营业收入比为4.82%,相较2006年仅提高0.39个百分点;华夏银行该项同比增长仅为48%,尚不及同业增速一半。

值得注意的是,大银行中间业务的增长速度普遍超过中小银行,显示出大银行在网络、人才、技术、市场影响力方面存在的诸多优势。这意味着,在中国正在兴起的财富管理面前,银行业之间的竞争已经日趋激烈,强者恒强”,一些中小银行面临的压力日益加大。

与此同时,分析中间业务的细分科目显示,大银行的手续费收入结构中,与股市相关的理财业务部分贡献虽然也占很大比例,但在银行卡、投资银行、清算和结算等领域的增长同样强劲,这样会部分抵消掉今年资本市场波动对相关领域手续费收入的不利影响。与之相反,一些中小银行会在今年的市场形势前面面临较大挑战。

勾画综合经营蓝图 定位尚缺乏足够特色

2007年,中国银行业还普遍加快了综合经营步伐,开展海外并购,借相关政策东风,相继进军信托、金融

租赁、保险、基金等行业,并纷纷把打造零售银行、投资银行作为自己的转型战略目标。例如,工行设立金融租赁公司,收购澳门诚兴银行、南非标准银行20%股权;交行重组交银国际,并购湖北国投,设立交银租赁;民生银行参股美国联合银行、参股陕国投、招行美国分行获准开业等等。而最新迹象显示,在相关政策具体后,新一轮的银行参股保险公司的浪潮亦将掀起。

诚然,银行开展混业经营迎合了金融业发展的大势,但在这个共同的故事背后,各家银行的战略定位尚缺乏足够特色。以财富管理为例,在各家名目各异的招牌背后,面向中高端客户的产品其实大同小异。乃至当银行理财产品“零收益”事件发生时,各家银行竟接连中招。

而在银行最主要的贷款业务领域,细分性的产品更是少中又少。在各家银行报表中的优化贷款结构调整的表述背后,则是整个银行业贷款集中度的不断提升。这反映出目前各家银行之间的同质竞争依然严重,而价格则仍然是主要的筹码。

在区域定位方面,不断做大跨区域发展,是无论大中小银行的共同目标。大银行要成为国际一流银行,小银行要成为全国性银行。在激进发展的背后,令人担忧的是,其是否会损害其原本可在本土社区或本土可争取的资源 and 机会。

筹建村镇银行遇阻 甘肃民勤苦寻发起人

◎本报记者 谢晓冬

一切看起来正象一个考验。始于2006年底的中国村镇银行新政,在甘肃省民勤正遇到进一步改革突破的呼唤。

原来我们预计5-6月份把它(村镇银行)搞起来,现在看年底弄成就不错了。”昨日,民勤县发改局局长田智兴在电话中对记者称。年初,作为甘肃2008年两个村镇银行试点县之一,为求发起人银行,民勤曾向全国各大银行遍发邀请。但三个月过去,应者却寥寥。

北京和上海各有一家进行了回复,但也只表示关注,没说要当发起人。”同为民勤村镇银行筹备工作组组员的县政府办公室副主任李厚清介绍说。他表示,县政府目前仍在积极推进这项工作,包括章程起草和有关优惠政策的制定。据悉,那两家银行的回复是,从战略风险角度考虑,仍主要倾向于在周边比较发达的地区进行投资。

但一个显然事实是,没有发起人银行,筹备前景还远未明朗。现行规定要求村镇银行的最大股东或唯一股东必须是银行业金融机构。

田智兴介绍,他们已经在跟当地银监部门-武威市银监分局合作抓紧出台一个具体的筹建方案,以期4月份在北京举行的一个大型金融会议上进行推介,希望到时能有成果”。

一方面,民勤素有“塞上奥区”的美誉,是中国著名的“蜜瓜之乡”,亦是最大的甘草种植基地,以农、矿、教育等闻名于世,另一方面,其近年来也因严重的沙化问题,以“中国四大沙尘暴源区之一”著称,一度被认为有成为中国第二个罗布泊之虞。城市因始终与沙为战而经济总量偏小,产业发展压力一直较大。

一位当地监管部门人士分析,上述背景中的后者或许是外地金融机构不愿进入民勤的主要原因。作为一个典型的农村金融薄弱地区,民勤因经济偏弱和风水问题,对很多外地银行

■记者观察

村镇银行发起人制度有待突破

以民勤为标本,在这样一些经济总量偏小的地区,村镇银行能否成功落地并茁壮成长,是其未来能否大规模全面推广的关键

◎本报记者 谢晓冬

民勤案例中出现的发起人缺位现象,反映出目前推进中的村镇银行发起人制度有待进一步突破。由于现行规定要求村镇银行的最大股东或唯一股东必须是银行业金融机构,一旦找不到这样的机构,村镇银行便无法设立,这会一定程度上延缓试点地区乃至未来全国范围内农村金融困境的缓解。

事实上,归纳分析前期成立的村镇银行,其总部大多设在各试点地区的市府所在地,营业周遭有比较好的金融和经济环境,商贸较为发达。客观来看,其并未完全满足在金融服务空白地区落地的监管本意。

进一步分析,村镇银行的发起人银行之所以目前主要倾向于农村地区中的较富裕地区,在于后者能够为其带来较为稳定的预期回报和较低的运营风险。相反,金融服务空白地区则不仅面临着信贷风险较大、营业成本较高的局面,还会面临组织存款,以及开展其他业务方面的一些困难。

然而后者则正是监管部门希望村镇银行能够大举进驻的地区,其也是中国农村金融问题解决的难点和关键点所在。以民勤为标本,在这样一些经济总量偏小的地区,村镇银行能否成功的落地开花并茁壮成长,才真正关系到村镇银行未来能否大规模全面推广。

然而,正是在民勤,我们看到当前的村镇银行发起人制度遇到了困境。与之相应,即便当地的企业再有积极性,其也只能持币观望。于是这产生这样一个疑问:为什么主要发起人一定要是银行,为什么目前的大中型银行不愿意设立村镇银行,村镇银行的发起人资格限制能否再放宽一些?”

对此,西南财经大学金融学教授徐希龄分析解释说,目前的村镇银行

当地大中型银行分支机构不具备法人资格,只能视为外地银行“缺乏投资回报吸引力;而同时,本地金融机构少且实力弱,即便有意却又无力进入。因此当前局面,应属“意料外、情理中”的事情。

据田智兴介绍,民勤县目前在全国范围内联系的银行已不下三十家,但大多没有答复。省内的兰州商行也进行了接洽,但去年已开设一家村镇银行的兰州商行更倾向于开设分支机构。这样,对于银行来说成本较低,而且比较好管理。”一位当地监管部门人士分析说。

于是一个悖论就此产生。下辖5镇13乡的民勤县目前存款余额在10亿以上,然而用于当地的贷款却远低于此数,存款几乎都流向发达地区。尽管目前政府有意促成村镇银行成立,并制定有利于其组织存款的政策,但苦于本地缺少合格的发起人,村镇银行便不能成立,空视当地存量资金继续外流。

不过与发起人的一将难求相比,当地民间资本对参股成立村镇银行颇有热情。据上述监管人士介绍,在该县县政府与银监会武威监管分局在网上联合发布《关于发起组建村镇银行的邀请函》之后,已有数家企业与上述有关方面进行了联系。

现在的关键仍是找到主要发起人。”田智兴说。他表示,外地银行的不积极或许部分源于对民勤现状的不甚了解。事实上,经过近几年的大力治理,石羊河流域的风沙环境已有了较大改善,产业环境也有了很大优化。此外,良好的信用环境,较高的居民收入,以及政府的大力支持也都将为金融机构开展业务提供支持。

我们欢迎到民勤来考察。事实上,除了春天风沙比还较大外,5月到12月,天气都非常好。”田智兴不忘抓住一切机会,努力使人建立对民勤的新印象。我们还会完善有关的担保机制,出台相关的优惠政策,争取这些机构到民勤来投资做到保证不赔,能够盈利。”他补充说。

以民勤为标本,在这样一些经济总量偏小的地区,村镇银行能否成功落地并茁壮成长,是其未来能否大规模全面推广的关键

规定主导思路仍是贯彻“审慎性原则”,其意在使村镇银行获得银行成熟的专业技术支持和人才支持,其价值无可否定。但是,这样的规定并未充分估计到其客观效果。

“对很多银行来说,与其到当地投资以股东的身份设立村镇银行,还不如直接到当地设立分支机构,这无论从管理还是成本来说,都要更划算。”徐希龄说。他进而分析称,以300万元注册资金计,20%股权银行只需掏60万元热情都不高,足以说明问题。

在他看来,上述规定在未充分考虑到银行的消极态度的同时,亦把颇有意向和实力的非金融机构企业排斥在外。因为只要拉不到银行做发起人,任凭“依本多情”。这客观上对缓解农村的资金状况是不利的。

他表示,“低门槛,严监管”的村镇银行新政,就其低门槛来说,对银行意义并不大。因为这些钱对其并不算多。真正有意义的是对非金融企业。放开对主要发起人的“银行”身份规定,允许民间企业直接投资,便可解决上述难题。四川仪陇乡村发展协会秘书长高向军此前在接受记者采访时,则进一步表示,应允许事业单位作为发起人参与村镇银行的组建。作为一家历经三起三落的小额信贷组织,高向军和他的乡村发展协会用十年时间趟出了一条经验之路,但却同样因为资格限制,未能入股仪陇惠民村镇银行。

对于上述种种,我们注意到监管部门早已有所重视。银监会有关负责人去年底曾表示,此次扩大试点,原则上要求不突破90号文件的规定,但由于全国各地差异较大,情况不一,有必要紧密结合各地实际,勇于创新,大胆探索。譬如,设立村镇银行是不是必须要银行业金融机构作主要发起人,且控股比例不低于20%等。”