

# 钱流向实体经济 还缺哪一步?

多年来,银行资本流向效率低下的国企以及房地产和地方融资平台的现状并未有实质改变,如何把资金逼回实体经济?如何让钱从投机交易市场里出来,流向急等米下锅的中小企业?

削弱银行融资的大佬地位,筑起资本市场蓄水池;拓宽企业融资渠道,担保行业从简单收取担保费到深度介入企业经营提供相关打包服务;政府凭借公信力参与市场,整合多主体市场资源以为企业创造更多优惠。新的金融环境下,诸多融资创新正悄然发生。

本报记者 马绍栋

## 中小企业>>> 到哪里找钱去?

“我现在手头上有个很好的项目,就是找不到感兴趣的资金,哪里有融资渠道?”聊城一家机械公司技术部负责人姜浩在电话中焦急地说。

姜浩所在公司正准备更新设备以替换原来产品,但银行认为这个行业现在产能过剩,不愿给放款。“找了四五家银行,对方都不感兴趣,其实也就需要400多万,但就是跑不下来。”

姜浩的此次来电,正是看到本报7月31日B1版《资金大佬下一个捧谁》中有关产业基金抢滩山东的报道,希望能从产业基金公司那里找到钱。

其实,像姜浩这种致电本报谋求资金支持的项目很多。记者发现,从传统的机械制造、运输物流、生物化肥到奶粉食品,再到热门的新能源、节能环保产业,这些项目负责人一再强调自己的项目已经获得各种专利,符合国家产业政策,前景非常好。可记者深入了解也发现,很多项目现在仅仅是一纸商业计划书,具体实施的人才、设备、场地、市场等都无从谈起。

“这说明实体经济对资金需求仍非常饥渴,另一方面也表明企业自身对融资渠道缺乏认识,找钱的过程非常盲目。”我省证券领域一位资深人士告诉记者,中国当下融资体系中,银行仍占绝对优势。在银行账目中,公司业务占50%-60%,对存贷差的依赖阻碍了银行创新发展,让他们没有动力大规模支持实体经济。“一些股份制银行一个季度坏账可能高达十几个亿,但高昂的存贷差给他们带来丰厚利润,完全可以抹平这些呆坏账,这就刺激它们越发粗放式管理,追求更大的客户,中小企业被边缘化。”

该人士表示,要改变银行贷款的主流融资地位,就必须开辟多样化的企业融资渠道。“可以更多使用资本市场手段,视企业规模大小,抗风险能力强弱开展股权质押融资、发债、发行可转债、发行权证,像一些中小企业可以拥有权证按折扣买股票或是产品,资本市场环境可以很灵活,现在已经真正进入一个创新阶段。”该人士表示,企业进入资本市场是必需的,资本市场像蓄水池一样,对化解经济危机等有很大作用,因为风险是由大众、所有投资者承担。



在当下融资环境中,被银行“边缘化”的中小企业患上“资金饥渴症”。(资料片)

## 担保公司转型>>>

### 不光提供担保,还提供“打包”服务

济南市担保行业协会秘书长、山东天元担保公司董事长李贻良告诉记者,一些中小企业为寻求银行贷款,最常用的是互保联保,但目前看这一方式问题不少。

“互保互保很大程度上都是靠人情关系,从去年下半年开始南方一些省份陆续出现问题,基本都是连锁反应,很多企业都被牵连进去。”李贻良说。

正是认识到这个风险,越来越多的企业更愿意找专业担保公司来担保,同时专业担保公司也在转型。

“专业担保费一般在担保额

的2%-3%之间,已经比较低了,此外我们还会为企业提供财务、资产、管理、发展战略等多方面的服务。”李贻良说,担保公司承保的客户资源非常丰富,这样一来就可以发挥中介作用,将优质企业的管理理念、市场战略、发展思路与其他企业共享,这么多打包服务做下来,中小企业对我们就非常认可了。

在融资方面,担保行业也在大力创新。李贻良说,以中小企业集合信托为例,担保公司会联合银行,再担保公司为3-5家同行业的中小企业发行信托产品,一般来说期限在2-3年,这就保

障了企业长期融资需求,规模一般在1亿-2亿,风险可控。“综合测算下来,融资成本9%左右,比单独一家企业去银行借贷,给你上浮30%,40%已经好多了。”

在风险控制方面,李贻良表示,担保行业的团队专业性不容小觑。“内脑”方面,风控团队由知识结构甚至性格取向都融合的各类人才组成,不但有专业背景,还需有实体经济方面经验;“外脑”广泛来自于各行业专家、高校等科研机构的专家教授必不可少,更重要的是在实体经济里做过管理、营销、财会的人员,他们的建议更具实用性。

## 政府新角色>>>

### 借用公信力,参与多主体撬动资金杠杆

“要引导资金流向实体经济不能光靠发文件,政府要利用自己的公信力整合各方资源投向实体经济和中小企业。”上述金融资深人士表示,每年政府各个系统都有专项扶持资金,但好多补贴资金就是最简单的方式直接发出去了,这不但容易造成权力寻租,而且直接发放形式降低了资金使用效率。

记者了解到,南方一些地市成立了政府参与的专项基金,通过整合多方市场主体放大资金

的使用杠杆。诸如此类多主体参与的模式我省也在探索。由建设银行推出的小微企业“助保贷”业务已经在济南及周边地区的县市开展。

“简而言之,就是政府、银行、企业三方共同出资搭建资金平台,然后各自发挥自身优势支持实体经济发展。”建设银行山东省分行营业部小企业经营中心总经理刘为涛介绍说,由政府的风险补偿资金、企业缴纳的助保金共同组成“助保金池”为企

业贷款增信,银行向企业提供贷款支持,三方共享信息资源,协同控制风险。“这样一来政府很少的资金就能发挥杠杆效应。有了政府代偿,银行也愿意给出更优惠的利率。”

“这一模式整合了政府、银行两家资源,作为担保公司由于信用有保障,也可适当降低担保费率。”李贻良表示,对参加助保贷的企业,担保公司费率在平常基础上还可再降低20%-30%,这无疑又降低了企业融资成本。

## 大侠论见

### 失了商道

#### “洗肠”成了“洗钱”

本报记者 李岩侠

“洗肠”、“灌肠”、“大肠水疗”……放在10年前,肯定没有人会想到有一个叫做“洗肠”的行当会在中国高烧不退。然而,8月3日晚央视CCTV2《是真的吗》栏目组专题调查再次告诫国人:这个高消费行当既无必要也无意义,只不过是商家精心杜撰包装出来的商业噱头。

到互联网上搜一下就会发现,早在七八年前就不断有媒体和专家对这一现象进行揭批。然而,媒体的揭批和专家们的告诫指责都没有阻止这朵“奇葩”的盛开。

看看网上网下的各种推广宣传就知道,不仅各美容院争相推出“洗肠”排毒养颜服务,一些明星在综艺节目中也大谈灌肠的好处,再加上网站团购,多种居家洗肠机开始走俏,市场上甚至还出现了低至一元以下的洗肠用具。“洗肠”正成为一种包治百病的时尚保健行为,并大有发展成一种“新兴健康产业”的高烧态势。

毋庸置疑,让众多“洗肠”从业者失了商德的是那一张张百元大钞。二三百元一次,的确是个不小的诱惑。

可以宽恕地想,力推“洗肠”的他们,只是想多赚些钞票。然而,当商业操作失了道德禁锢,许多时候,谋财就会与害命联系在一起。据《楚天都市报》报道,早在2005年9月,在武昌一家美容院,就有一名顾客在接受洗肠服务时意外身亡。

尽管,到目前在国内因“洗肠”谋财害命的血案不多,但现在不多不代表未来不会增多。尤其当竞争越来越激烈,利润逐步降低,为降低成本增加利润,服务会越来越毛糙,设备会越来越简陋,消毒会越来越走过场,发生几件大肠穿孔、大出血,甚至交叉感染的事都不会是令人意外的结果。

报道显示,如果消毒不彻底,反复使用的洗肠管子还可在灌肠的人群中传播病原体。美国曾有36人灌肠后因器械污染而患上阿米巴变形虫病,6人死于肠穿孔。正因如此,美国食品药品监督管理局(FDA)规定,灌肠只能用于有医学指征的情况,除此以外的广告宣传都属违法,包括未批准任何“常规”灌肠来促进患者的健康。

当明星代言洗肠,当网上洗肠风行,当线下美容院竞相促销,执法监管部门又在哪里?

这似乎已不仅仅是商业道德层面的东西。如果说,道德是所有人和企业行为的底线,那法律则是所有个人和企业行为的红线。但是,没有执法监督的红线,则等于没有底线。

道德温度其实也是商业温度的一个镜子。当道德发了高烧,估计商业温度将不代表商业市场的正常温度,只能是钱流的热度。比如,仅就洗肠这个行业来讲,从业者众多、产品和花样翻新并不说明洗肠是个好的产业,只能说明资本逐利的肮脏。如此没有执法机关跟进把控的市场温度,除了跑偏,还是跑偏。

(上接B01版)

省政府节能办相关负责人告诉记者,进入7月以来,山东电网用电负荷不断创出历史新高,预计7月份电网最高统调用电负荷将达到5300万千瓦,同比增长4.54%。同时,随着稳增长压力加大,一些地方可能继续出现路径依赖和投资依赖,由此导致能耗较高产业能力快速释放,拉动万元GDP能耗快速、大幅抬升,节能工作有可能再次出现“应急”局面。

“2011年以来,我们累计对2370家企业进行日常节能监控,下达限期整改的企业就达230家,行政处罚55家。”该负责人表示,严峻的节能形势会逼政府

不断加大节能查处力度,这反过来倒逼企业加速开展节能改造,这样一来就释放出巨大的节能需求,相关节能产业必然也会迎来一波高速增长期。

据省节能办透露,目前全省规模以上节能环保企业达2100多家,今年上半年可实现产值2045亿元,同比增长16.5%。而根据我省出台的《进一步加快节能环保产业发展的实施意见》,到2015年全省节能环保产业总产值将达5500亿元,增加值占地区生产总值的比重为2.6%,高效节能产品市场占有率提高到30%以上。

## 公开课

### 不花一分钱,也能完成节能改造吗?

本报记者 马绍栋

听起来,这就是像天上掉馅饼。其实,这就是“合同能源管理”的魅力,不花一分钱,也能完成节能改造。

合同能源管理简称EMC,是上个世纪70年代在西方发达国家发展起来的一种基于市场运作的全新的节能新机制。合同能源管理不是推销产品或技术,而是推销一种减少能源成本的财务管理方法。

其经营机制是一种节能投资管理服务;客户见到节能效益后,EPC公司才与客户一起共同分享节能成果,取得双赢的效果。

山东省是全国第一批进行合同能源管理的省份。目前,全省已有63个合同能源管理项目享受到国家及省一级财政补贴,总额超过4000万元,通过合同能源管理项目,全省每年实现节能131万吨标准煤。

2003年,济宁市造纸企业山东华金集团有限公司与节能服务公司山东融世华租赁公司签订合

同能源管理合作协议,后者共投资1500万元,承担了华金集团热力改造项目的设计,以及锅炉、汽轮发电机组的采购和安装。融世华与华金集团约定了目标节能量,由此产生的节能降耗效益分享期为2年,分享比例为融世华公司80%,华金集团20%。

在效益分享期内,融世华的节能方案共创造经济效益4075.54万元。华金集团不仅满足了生产用热需要,而且生产用电基本实现自给自足,大大降低电费支出。