



顶着风险扶持中小微，山东省再担保集团：

再担保行业龙头的责任和担当



所谓担保,担的是责任、保的是风险。担保业务必须讲究风险控制,而中小微企业就是实力弱、管理乱、无抵押、风险大,如何在平衡两者看似矛盾的基础上更好地发挥担保、再担保的桥梁纽带作用成为整个担保行业难以回避的命题。

作为省字号的龙头担保机构,省再担保集团充分利用国有控股的品牌信用,在覆盖全省的再担保体系平台上,最大限度整合担保公司、金融机构的资源扶持中小微企业,并通过一系列增信模式的创新,探索出融资成本更低更便利的融资产品。数据表明,4年来累计扶持中小微企业14000余家(次),测算下来累计增加地方财政收入120亿元,累计为地方提供就业岗位(机会)87万个,累计拉动地方GDP1500亿元。这不仅是一家企业社会效益的体现,更是省字号老大的责任和担当。

本报记者 马绍栋 通讯员 姜宏鸿

创新直接融资担保模式 企业没抵押照样筹到款

“我们是国有控股的，省政府设立再担保集团的初衷就是为解决中小企业融资难问题，我们应运而生。但是是一个不可忽视的事实是，当我们进入市场时，经营良好、有抵押物、信用等级高的中小企业客户基本都被银行开发完了，留给我们的都是没有实物抵押、风险较高的中小企业，这些都决定了我们始终要把中小微企业作为主要的服务对象。”省再担保集团股份有限公司董事长安郁杰如是说。

安郁杰告诉记者,他们面临的客户基本都没有抵押物,尤其一些科技型中小企业,有点技术,有点市场,但都是轻资产,选择它们为主要客户就是看中将来成长的潜力,当然,更是国有控股企业应当承担的社会责任。

怎样让那些从银行处贷不到款的中小企业融到资?作为省内唯一具备AA+主体长期信用等级的担保机构,省再担保集团创新了多种直接融资担保模式,在省内甚至行业内都走在了前列。

2010年10月,由省再担保集团承担担保和增信的威海中小企业集合票据正式挂牌,该票据为威海船厂、威海港、蓝星玻璃、山东艺达等4家企业一笔资金融资5.5亿元,期限3年。这是山东再担保集团成立后首个中小企业集合票据担保和信用增进业务。“单个企业信用评级低,融资难度大,而中小企业集合票据成功将多个企业捆绑起来,再担保集团提供担保和增信,这样一来票据的风险性大大降低,从银行间债券市场反应来看,这种模式完全得到了市场认可。”

记者了解到,此后再担保集团相继发行了济南市国资系统中小企业2011年度集合票据,为8家企业融资10亿元;山东省潍坊市2011年度第一期中小企业集合票据,为3家企业融资1.8亿元;山东省德州市2012年度第一期中小企业集合票据,为3家企业融资2.8亿元;山东省博兴2012年度第一期中小企业集合票据,为6家企业融资1.5亿元。

2012年5月,旨在拓宽中小微企业融资渠道的中小企业私募债经证监会批准正式启动,获得此消息后省再担保集团即刻跟进推出了自己的私募债产品。



山东省再担保体系最佳合作金融机构颁奖。



山东省再担保集团股份有限公司董事长安郁杰致辞。

博特精工是一家专门生产机床滚动功能部件的高新技术企业,2013年以来受经济形势影响,订单减少,企业资金压力加剧。为此省再担保集团联系湘财证券运作中小企业私募债发行业务,到2013年2月1日将募集的3000万元资金汇至企业账户,这标志着由省再担保集团担保发行的全省第一只中小企业私募债发行成功。

“现在中小企业的资金需求越来越多,通过发债的形式不但融资成本低,而且手续也相对简单,这方面我们一直跟再担保集团合作。”泰安市基金投资担保经营有限公司总经理孙辉告诉记者,当前苛刻的融资环境下,中小企业融资越来越看重综合资金成本,它们一直想在资本市场推出直接融资产品,但苦于没有AA+资质,与再担保合作业务空间可以迅速做大。

记者了解到,去年以来,省再担保集团与齐鲁股权托管交易中心合作,首创股权融资和集合民间借贷业务品种,通过股权质押方式帮助6家企业融资4800万元;与交行青岛分行合作的“工业园区”担保业务为青岛市橡胶产业园区3家企业融资2300万元;与山东海航合作推出“应收租赁款质押反担保”产品并成功落地,加上此前的中小企业集合票据、私募债,我省通过再担保解决中小企业融资难已经形成了较为成熟的模式。

微利滚动经营，

保姆式陪伴中小企业成长

在业内人士看来,尽管担保业在国内已经发展了20多年,但本质上还不是一个成熟的行业。

平时经济快速增长时,中小企业往往能发挥“短、平、快”的优势,抓住机遇快速上马,担保公司日子自然过得顺风顺水,但这也掩盖了一部分经营风险和内部矛盾;当经济出现下滑时,这些经营风险逐渐释放,部分逐利的民营担保公司便会趁机抬高费率,让原本就饱受资金折磨的中小企业财务状况雪上加霜。

“从数量上看,虽然我们扶持了大量的中小微企业,但实际上大部分是出于公益目的,不能说光承担风险,但基本上收费很低或不收费。”省再担保集团总经理王葆奎表示,省政府当初设立再担保集团时就没想过要“挣钱”,而国有控股的背景也决定了省再担保集团的宗旨就是设法解决中小企业融资难,因此再担保集团成立四年多来基本是靠自有资金滚动发展,微利运营。

记者了解到,在担保业务费率方面,省再担保集团远远低于省内民营担保机构,最大限度降低中小企业融资成本。而对于一些中小企业集合票据、私募债等创新融资产品,公司也本着为省内担保行业研究破题的理念,仅收取了极低的担保费用,却承担了一个创新产品可能会出现的高代偿风险。

“作为担保行业龙头,我们一直希望能和企业建立长久合作的关系,可一个尴尬的事实是企业做到一定规模后就抛开

我们直接找银行融资了。”王葆奎对记者说，他们曾经扶持过一家电子企业，帮着它由小做大一路走过来，中间几次陷入经营困境时都是由再担保集团出面担保并协调几家银行送来“救命钱”，企业老板对此也非常感激，可有一天这位老板跑来说告诉他：“王总，我们经过权衡不能再合作了，以我们的规模能力完全可以不过你们直接找银行。”“我当时一听有点无奈，毕竟这么长时间的合作非常愉快。可转念一想，这也是好事，企业做大了可以更好地为经济、为社会做贡献，我们还是应该去寻找那些正处在发展壮大过程中的中小企业，继续提供保姆式的服务。”

当然,作为一头连着中小企业、一头连着金融机构的桥梁,在帮助中小企业融资的同时,再担保也帮银行拓展了业务空间。

“一些规模较小的城商行陆续都在寻求和再担保集团以及整个体系的合作，毕竟是企业、信用、品牌各方面靠得住，再者体系平台遍布全省17市，业务空间更广阔。”王葆奎指出，一些小银行跟再担保合作已是大势所趋，因为信用较好的大企业客户国有大行已经做完了，只能做剩下的中小企业，但又怕风险，所以找再担保体系合作就水到渠成，而最终受益的仍然是那些渴求资金的中小微企业。

记者观察

与国际接轨再担保帮扶职能做大还需政府“再关爱”

尽管在扶持中小微企业方面摸索出一些经验,但在业务规模持续扩大的同时,再担保平台也渐渐显露出支撑力不足的问题。

“我们对中小微的业务中很大一块是不收费只承担风险的，还有给担保公司放大信用累积的风险，这些都是公共服务的层面上发挥再担保的社会职能，需要政府提供一定的风险代偿补贴，完善当前仅依赖自身的代偿补偿机制。”作为一个老金业人，安郁杰介绍说，中小微企业是经济的重要组成部分，尤其在

地市级一级,实际上都是中小微企业在支撑地方经济和财政收入,贡献很大,扶持中小微企业是政府立足长远需要解决的问题,而代偿补偿机制则是保证再担保职能持续发挥的基石。

记者了解到,在一些发达国家和地区,担保和再担保是政府发挥扶持中小微企业职能的有力手段,说到底其履行的是政府责任,所以,政府给担保行业定位一直是“不挣钱”,更看重其对解决中小企业信用及融资难问题的作用。这些国家和地区都是通过政府资金运作的方式,体

现出政府承担公共服务的职能。例如在台湾地区，政府一年会拿出40亿-70亿新台币给担保协会，要求担保业用这个钱代偿出去支持中小微企业的发展。

据王葆奎介绍,一般来说,政府1个亿的扶持资金可以撬动10个亿的企业融资,按每家300万-500万的融资额测算,可以解决200多家中小微企业的融资难题,而作为拉动地方GDP、就业、税收的主力,这些企业发挥的社会效应更是巨大。所以,地方政府要充分认识担保体系的作用,同时在考核资金使用

时应该参照国际惯例,不单纯看资金量和扶持企业数量,而应该测算政府资金通过扶持中小企业所带动的财政收入、就业等社会效益。

记者了解到,随着信用规模的放大,眼下,再担保集团11亿元注册资本已经明显不足,去年在余额189亿元,这个数额已经足够放大,如果想进一步发挥扶持中小微企业作用,继续推进风险就会显露,而且也将触及监管红线。业内人士认为,要搞再担保至少要准备30亿-50亿元注册资本金,只有这样,在信用放大

的同时才能把控好风险。

记者了解到,目前国内运作比较成熟的江苏省信用再担保有限公司,注册资本已经出资到36亿元。而在北京,政府提出6%以内的代偿由政府负担,超出6%自己消化。尽管这一代偿率高到业内无法接受,但此令下,银行授信翻了3倍。对于省再担保集团来说,完全靠自己的滚动发展弥补行使公益职能的风险已经有些吃力,需要政府注资加固这一平台,以便更好地发挥扶持中小微企业和地方经济的作用。