

## 金融资本牵手“两小”企业

## 招行对接会助“千鹰展翼”

本报9月6日讯(记者 周海升 程立龙) 今天上午,山东大厦金色大厅座无虚席,银行、产业基金、创投公司、券商投行、近400家中小企业代表齐聚一堂,由山东省政府、招商银行在山东济南联合主办“科技创新·千鹰展翼”2012山东金融资本对接会在这里隆重举行。

在对接会上,招商银行与山东省政府签署支持科技创新型中小企业发展战略合作协议,助力山东的中小企业、小微企业发展,促进山东经济战略转型。另外,招商银行济南分行与鲁信创投、鲁信创投、达晨创投等公司与鲁企也分别签订了业务合作协议。

山东省委常委、副省长孙伟在会上指出,中小企业作为山东省经济发展的主力军,近年来得到了快速发展。目前山东中小企业超过75

万家,在全省企业总量、GDP、纳税总额中的占比分别超过99%、50%和55%;全省接近60%的专利技术和70%以上的科技创新都是由中小企业完成,中小企业在山东经济发展中发挥着举足轻重的作用。同时,他对招商银行近年来推动山东经济社会发展给予了高度评价。“多年来,招商银行十分关心山东经济社会事业发展,不断扩大与山东的合作领域,提升合作层次,建立了密切的战略合作关系。在重点区域、重大项目、中小企业发展和金融创新等方面开展了卓有成效的合作,累计上交税收超过600亿元,对推动山东经济社会发展作出了重要贡献。”

“如果能找到一把‘减少贫困、创造就业、确保经济复苏’的钥匙,这就是中小企业。”招商银行行长马

蔚华在会上也表示,进一步推动山东经济的快速发展,必须把目光盯在广大的中小企业,特别是具有较好成长性、科技含量高、市场潜力较大的创新型中小企业身上,千方百计促其健康发展。

当前,我国经济正处于转型的重要历史阶段,一大批创新型中小企业将随之迅速成长,面临良好发展机遇。但欧债危机和当前宏观调控叠加带来的影响也不可小视,中小企业成本上升,利润下滑,订单不足等问题日益突出,“融资难”更是遏制了中小企业的发展。数据显示,目前山东省中小企业融资缺口超过4000亿元,在有融资需求的40余万家小微企业中,与银行建立信贷关系的仅有3.6万户,占比不足10%。

对此,马蔚华认为,解决中小企业融资难的问题,首先要更加充分

有效地发挥银行信贷的主体作用,也要加大非银行信贷形式的金融支持力度,通过“投贷”联动的形式助力中小企业成长。

对接会上,山东省金融工作办公室副主任郭永利、招商银行公司银行部总经理张健分别代表山东省人民政府与招商银行签署了《支持科技创新型中小企业发展合作协议》。

按照合作协议,在未来的三年内,招商银行每年将为山东省自主创新项目和企业提供不低于300亿元的授信额度,并每年在山东省遴选200家中小型增长企业,为其提供综合性的金融服务。另外,招商银行济南分行与鲁信创投签署了业务合作协议,达晨创投山东分公司与麦特电子、鲁信创投及山东龙力生物分别签订了业务合作协议。

## 链接

## “千鹰展翼”计划

“千鹰展翼”计划是2010年招商银行启动实施的一项扶持中小企业、小微企业的综合金融方案。旨在每年寻找全国1000家具有创新成长特质的企业,运用包括融资在内综合化金融服务,使得其获得更快速的增长。近年来,招商银行在科技部和各地政府的支持下,着力推出了以投贷联动为主要内容的“千鹰展翼”计划,并取得了良好成效。

在被问及为何将此计划命名为“千鹰展翼”时,马蔚华表示,“鹰有一双无比强健的翅膀,只有展开翅膀才能搏击长空。金融作为资源配置的行业,企业的成长离不开金融的服务和支持,创新型企业如果能得到金融的服务和支持,如同鹰张开更强劲的翅膀,势必能取得更快的增长。”

## “千鹰展翼”支持八大新兴产业

据招商银行负责人介绍,“千鹰展翼”计划面向新能源、新科技、新材料、新制造、新文化、新农业、新模式、新服务等八类行业。

不过,并非所有企业都能够成为千鹰展翼计划寻找的目标。“企业要有自主创新能力;具有高成长的特性;或未来具有高成长的潜力;有较强的管理团队;有较规范的运营经验。”招商银行行长马蔚华表示。

为此,招商银行做了充足的准备,招商银行不仅有先进的电子银行产品,还积累了一大批高端个人客户资源,而且在全国主要经济中心城市都设立了服务网络。

## 九大服务方案

## 倾力“两小”企业

据了解,“千鹰展翼”计划为创新型成长企业打造一套兼具商业银行和投资银行功能的全方位、流程化金融服务体系。

招商银行有关负责人介绍,这一创新的金融服务体系包括:创新信贷政策和融资产品方案、搭建私募股权投资合作平台方案、创新供应链金融方案、创新跨境交易安排方案、创新现金管理产品方案、创新金融市场产品方案、创新薪酬福利方案、创新电子商务合作方案、全程持续财务顾问服务方案等九个方面的综合金融解决方案。

招行将建立全面的客户管理平台,通过透彻分析不同行业、不同成长阶段的企业特征,贴合客户全方位需求,整合运用金融产品和服务资源,全力帮助创新型成长企业逐渐积累在品牌、专利、团队、服务、商业模式等方面的优势,打造在同业中的竞争实力。

两年的时间,招商银行“千鹰展翼”创新型成长企业培育计划收效明显,目前全国已经有5000多家创新型企业获得计划的扶持,远远超出原计划每年新增1000家客户的进度。

(财金记者 王丛丛)

## 增速放缓利于经济转型

## 招商银行行长马蔚华泉城纵论宏观大势

初秋九月,“科技创新·千鹰展翼”2012山东金融资本对接会在济南成功举行,在招商银行的牵头下,近400家企业与创投公司聚首山东大厦金色大厅,共同破解中小企业和小微企业投融资发展难题。在会议间隙,招商银行行长马蔚华博士接受了本报记者采访,对当前经济形势和招行二次转型的蝶变历程作了精彩的回答。

本报记者 周爱宝

## 经济转型

## 如同汽车拐弯

采访从投资者最关心的股市开始,对于市场跌跌不休的原因,经济学博士、招行行长马蔚华给出了自己的观点,“资本市场最近震荡下跌的原因有二,一是世界没有走出经济危机,而且欧债危机在继续发酵,一波未平一波又起,这是一个全球性的影响。第二就是宏观调控、经济转型的因素。”

他认为,后者因素占主导。6月经济数据出炉后,中国GDP同比增长7.6%,放缓是一个必然。因为过去的三十年,中国经济一直高速增长,一个经济体每年超过10%的高速增长,世界上还不多。

“现在不可能像过去那样的高速增长,因为高增长存在的三个条件已不具备了”,马蔚华认为,除人口红利在消退外,储蓄红利和WTO红利都在减少;再者能源、土地、环境等资源也支撑不了高速增长。全世界很多的国家和地区,都曾遇到类似情况。

另外,他认为,在转型过程中,经济增速必然要放缓。对此,马蔚华用形象的比喻给出了放缓的原因,“转型是对过去传统的修整,但转型的时候,有很多担心的东西。就像汽车拐弯时,要想到许多不确定的因素,要减速,才会更安全,所以放缓是经济转型的必要条件”。

去年利润高增长的银行股,最近为何也跌跌不休,是不是缘于对银行利润的担心?对此,马蔚华表示,银行股业绩还是不错的,只是较去年增速放缓,但盈利幅度在全球也是最好的。

那么,银行高利润时代是不是过去了?马蔚华认为,过去中国金融或银行的高增长,在整个的历史长河中是比

较特殊的,将来要回归到一个社会平均利润率,银行相比其他行业,还有相当长的一段时间还是比较高的。

利率市场化  
是大势所趋

在谈到银行盈利增长放缓时,马蔚华博士很自然地谈到了利率市场化问题。他提醒大家必须密切关注金融脱媒和利率市场化。

去年一年,中国银行业的存款增长率只有11.9%,比前十年的年均数低了8.5%。存款增速为什么下降这么大,存款到哪去了?虽然有一个负利率因素,但这不是全部原因。因为在银行的体系外,有一个越来越活跃的金融市场。人们会注意到股票债券、信托理财,老百姓不愿存款了,要买理财产品了,理财产品增速加快,还有就是私募基金,各种各样的股权资金、民间借贷风起云涌。所以传统金融体系外的金融市场越来越活跃,而它的价格是自定。

所谓“金融脱媒”是指在金融管制的情况下,资金的供给绕开商业银行这个媒介体系,直接输送到需求方和融资者手里,造成资金的体外循环。“这种脱媒是中国金融的一种进步,是中国利率市场化的进展。”马蔚华说,如果钱都存在银行,所有的融资都在银行去解决,第一是风险都在国家身上,而且永远不会有利率市场化,永远不会有金融市场的发展。

“两小”企业  
适合创投“胃口”

为何小企业贷款没那么容易?马蔚华认为,因为风险大。一般来说,大企业,特别是上市公司都有年报、有会计事务所的审查等,而小企业管理不规范,财务状况很难搞清楚。商业银行也是一个商业机



构,不能为了百八十万的贷款,将大量人力耗在小企业上。所以要探索一个方法,既能解决这些中小企业风险可控,又能解决成本可控,这是银行给小企业贷款的前提。

而招商银行五年前就找到了这把钥匙。据马蔚华介绍,五年前经银监会批准,招商银行成立了中国第一个小贷专业机构——苏州小贷中心,按照小企业的规律确定了风险点,确定了风险评价的指标,确定了工厂化的审批方式,这样既能做到风险可控,又能降低成本。现在招商银行正在把这个小贷中心的经验复制到全国。通过服务“两小”,招行的定价能力提高了,也为“两小”企业解决了资金困难。

“但很多企业做大了以后,创新能力逐渐变弱,小企业要生存发展,需要资金。如果企业没有创新,银行给它信贷,就没有积极性。因为企业净资产少,风险就大,这类企业最适合的是风险投资公司。”

据马蔚华讲,招行正在推广“千鹰展翼”计划,正是利用招行资源,把客户中科技含量高的、成长性好的“两小”企业推荐给私募基金。而中国这么多的私募基金、股权投资基金,他们渴望得到这些,他们踊跃的参加这些活动,选择这些项目。对他们投资后的资金缺口,招行再对企业进行信贷支持,科技部门给他们贴息,招行再帮助他IPO,再推向资本市场。

## 记者手记

## 惟有葵花向日倾

很少有近距离接触马蔚华,当记者问道:“十多年来,您一直对招商银行的成长保持饱满的热情,从《感悟华尔街》到《传统银行蝶变》的出版,一直坚持不懈地对中国银行业的发展道路进行探索和实践。为什么能十几年如一日的呢?”

马蔚华非常直爽地回答:“本世纪初,写了一些文章,做了一些讲话,只是想记录招行当时战略抉择和对未来十年发展的思考。现在,很多事情已经证明了当时的选择。这说明招行战略还是有前瞻性的,这是集中了大家的智慧。”

作为中国目前任职最长的商业银行行长,他坦诚地说:“作为职业经理人,就得具备一个职业经理人的职业道德,这很基础,也很简单。”什么叫职业道德,马蔚华的回答很简单,“就是‘负责’两个字。”

他认为,商业银行是高风险行业。既然当了行长,就要对得起股东,对得起客户,对得起员工。不能让股东的钱受损失,不能让客户的钱受损失,也不能让员工失望,这是起码的职业道德。“第二条是兴趣,兴致所在。我过去一直当官员,

从政府到央行。我在央行时,真正的商业银行还没有形成雏形,中国如何探索一个商业银行的道路,这个课题看起来很理论,但是其中的内容,又觉得很有意思。这几年来我也融入了招行的文化,招银文化也都得到了员工的认同。”

谈到招银文化,马蔚华动了感情,“举个例子,济南分行周伟林行长,原来他是哈尔滨分行行长,来招行前是黑龙江省某国有行的副行长,一个普通员工能做到国有银行省级副行长的位置,基本上也是功成名就了。但招银文化令他放弃了那个位置到招行来,而且是从零做起。招商银行的魅力,令他们对事业充满热情,几乎所有分行行长都是这样。”

“责任、追求、职业道德,加上对新事物的兴趣和追求,这是我在招商银行十几年热情不减的动力源泉。”

“惟有葵花向日倾”,采访结束,用司马光一句诗祝愿马蔚华行长带领他的团队秉承“因您而变”的理念,继续在中国银行业的发展道路上呈献自己的精彩,谱写新的篇章!

(记者 周爱宝)