

提高国资证券化率 加快整体上市 IPO “借壳”上市 改善股权结构和资产负债结构



□ 本报记者 王新雷
实习生 刘海洋

“报告数据显示,省管国有企业目前销售利润率和总资产回报率很低,负债率却很高,经营形式十分严峻。”9月12日在济南举行的“第四届中国公司金融论坛”上,济南大学金融研究院院长孙茂公公布了一份关于山东省管国有企业经营绩效的研究报告。今年以来,国企改革成为关注热点,9月13日又印发《关于深化国有企业改革的指导意见》,标志着我国国企改革将进入“深水区”。论坛上,业内人士与各方专家就“国有企业改革与混合所有制”主题展开了讨论。

国资证券化程度有待提升

山东证监局局长冯鹤年表示,通过提高国资证券化率、加快整体上市、IPO、“借壳”上市以及改善股权结构和资产负债结构5个途径推动山东国企改革,得到省委、省政府和社会各界的充分肯定。目前,在国有企业改革的一些关键领域,山东省已经走在全国的前列。中央关于国有企业改革的顶层设计出台后,山东国有企业改革将会取得更加显著的成就。

省金融办副主任初明锋说,金融支持国企改革,一个重要方面就是要借助资本市场开展并购和重组,推动混合所有制经济发展,这是优化国有资本布局、激发国有企业活力的基本指标。我省国有企业较多,但资产证券化率不高,上市公司作为国资整合平台的功能发挥得还不够明显。同时国有控股上市公司股权结构和资本结构不够合理,竞争力和发展活力不强。下一步,山东应当抓住国家政策机遇,充分利用资本市场,积极推动混合所有制经济发展,把山东国有企业的发展能力提升到新的水平。

从“倒三角”到“金三角”

9月13日,《关于深化国有企业改革的指导意见》正式印发。其中指出,国企改革方向,将从以管企业为主向以管资本为主转变。

“以资本市场的发展与完善,去推动国企改革与创新创业。”论坛上,中国人民银行研究局研究员邹平座多次提及资本市场的重要性,“国企能否改革成功,最终取决于中国资本市场的改革与发展。”

邹平座提到,当前中国的金融经济是一种“倒三角”的结构。在金融上,表现为银行过大,直接融资发展严重滞后,金融资源向国有企业和政府集中,中小企业和民营企业融资非常困难;在经济结构上,表现为“国进民退”,央企、国企很大,而民营企业中小企业萎缩。

我国的货币结构也是“倒三角”,M3以下逐步减少,金融对实体经济的支持小。大量货币呈现高流动性,容易引发通胀。邹平座建议,应当做强做好股份制银行,大力发展资本市场和金融市场,形成金三角的金融结构;经济方面做好国有企业,大力发展民营企业与中小企业。

以信用再造破解信用不对称

邹平座认为,当前的金融风险并不表现为总量方面,而是潜伏于结构与体制之中:一是由“紧缩性陷阱”引起的通货膨胀与经济衰退同时发生;二是东南亚式金融风险逐步逼近;三是由于利率上升,家庭账户恶化,由房地产价格泡沫破裂引起的风险。

“由于4万亿元投资是从政府财政注入,经济和金融资源向国有企业集中。央行为了控制通货膨胀又不得不反复紧缩银根,使得民营企业中小企业融资难问题又变本加厉。”邹平座提到。

“统计失真”导致“政府失灵”。大量的内部交易,市场化进程程度差异,特殊的产权制度导致很多生产资料、生活资料不可交易,30万亿公共产品占GDP比重大,复杂的经济结构等,均不利于经济数据的统计。

“金融的基础是信用,目前信用不对称问题依然存在。”邹平座建议,“中国必须进行信用再造,来改革金融结构和提高金融效率。一是营造公平、有效、结构合理的金融生态;二是对资产的使用权和收益权进行信用化和证券化,形成融资能力;三是渐进性地实施产权制度改革。”



润昌农商银行: 多举措促信贷服务水平再升级

近日,润昌农商银行采取多项措施,优化业务流程,提高服务效率,有力地助推了中小企业发展。截至目前,润昌农商银行各项贷款余额574978万元,其中,企业贷款余额303222万元,占各项贷款余额的52.74%。

推行“无缝隙”服务。贷款到期前,提前5日为客户办理贷款手续,实现还款次日即可放款,降低客户筹资成本。目前,已为256户企业办理无缝隙贷款201266万元。实行“限时办结”制度。对外公布各类贷款的办结时限,明确企业贷款从受理至审批最长不超过7个工作日。推广“循环贷”业务。对经营效益好、现金流量充足、偿债能力强、借款频率高、财务费用敏感等贷款客户开展“循环贷”业务,一次性授信2年,签订最高额担保合同,在授信期限内,贷款循环使用、随借随还。已累计为5户企业发放贷款11050万元。(郭素太)

农行泰安分行: 普惠服务满足民生消费需求

近年来,农行泰安分行将个人业务作为改善城乡居民生活的重要举措,创新推出网上申贷方式,缩短服务客户距离,提高了贷款投放效率。密切关注家装、购车、车位等购房衍生需求,强化专项信贷和分期产品推介,扩大了服务覆盖面。近三年来,该行累计投放个人住房贷款57.3亿元,支持客户超过2.13万人,办理车辆、车位等各类分期业务1.8亿元。尤其今年,该行创新推广的农民建房贷款,满足了农民城市购房的需求,目前已累计投放8140万元。(董伟)

邹平农商银行: 成功发行第二期个人理财产品

近年来,邹平农商银行积极开展理财业务创新研发工作,特别注重丰富产品体系、完善服务方式,强化营销力度,目前已初步形成以大众系列、定制系列、共赢系列为主体的覆盖低、中、高端客户及同业客户的多层次产品体系,推动该行实现由单一信贷业务向综合经营模式的转型。在今年前期全行累计发行理财产品15期,金额12.54亿元,目前存续余额9.21亿元的基础上,于9月1号成功发行“富民盛源”第11期(暨“个人尊享”第二期)保本浮动收益型理财产品。(张天琪)

农行威海环翠支行: 对公产品多样化助力实体经济

农行威海环翠支行充分利用该行信贷产品多样化的优势,积极推行个性化融资服务,为客户提供专业化、“对胃口”的信贷产品,助力实体经济发展。截至7月末,为客户办理国内保理业务5600万元;联系第三方租赁公司为需要融资客户发放银债通保理贷款5000万元;加大与同业客户的合作力度,实现存放同业10亿元,同时与同业客户在代理开立信用证方面达成合作意向。(鞠玲玲 李昂)

金乡联社: 让“老赖”无处藏身

金乡联社联合金乡新闻媒体、金乡法院依法清收不良贷款,尤其是在打击“老赖”方面,采取了诸多行之有效的措施。

首先通过金乡新闻报公告了一批欠贷人员信息并在辖区内发放,给“老赖”施加舆论压力。其次,协调法院将拒不履行法院判决的被执行人信息报送最高人民法院失信被执行人平台,供全社会查询。下一步计划通过县电视台再曝光部分有一定社会影响的“老赖”身份信息,敲响失信惩戒的警钟,让其无处藏身。(郝敏 程鹏)

农行临沂分行: 资助寒门学子圆大学梦

十年寒窗,金榜题名,眼看着开学的日子一天天临近,郯城县李庄镇尚庄社区的五位高考学子因还没有凑齐学费而犯愁。农行临沂分行获悉消息后,发动干部职工为他们捐款,为五位贫困学子每人资助学费4000元,用爱心圆这些优秀学子的大学梦。同时,还为他们家里送去了大米、白面和床上用品等,用实际行动解决他们实际困难。(郭育乐)

无棣农商行小泊头支行: 助当地渔网产业驶入“互联网+”快车道

无棣农商行小泊头支行大力支持“三农”发展,不断调整和优化信贷结构,积极向当地渔网加工业产业倾斜。截至目前共计发放渔网加工业贷款7000万余元,惠及渔网加工户400多户。

据了解,在该行信贷大力支持下,通过互联网平台,该渔网加工产业驶入了发展快车道,订单逐年增加,目前年销售额超1500万元的渔网加工企业已达10家,带动全镇形成渔网加工专业村8个,实现人均增收4000余元。(赵金才 吴玉洁)

农行济宁开发区支行: 科技助力终端营销

走进农行济宁开发区支行营业大厅,大堂经理手中的手持终端引起了笔者的兴趣。难道大堂经理上班时还可以玩PAD吗?据介绍,她手里拿的是农业银行新启用的柜面营销协作系统终端(Sims-pad)。这个小小的掌上电脑却有着强大的营销服务功能,能够实时推送个人客户基本信息、资产状况、产品视图和个性化产品推介等信息,实现个人客户精准营销。所有的信息,在客户刷卡取号的同时,就能即时推送到大堂经理的PAD上。大堂经理可以迅速向客户推荐农行产品,并将推荐信息发送给柜员,进行精准营销。同时,Sims-pad还可以合理调整窗口的叫号次序。(杨宝)

金马信用社: 推进企业文化建设

近日,金马信用社马信社成功设立了企业文化墙,覆盖信贷办公室、楼梯、走廊、餐厅、员工宿舍、活动室,营造载体丰富、内容充实、特色鲜明的文化氛围。该社“文化墙”的设立,不仅扮靓了办公楼,而且产生了良好的教育、引导效应,使企业文化扎根于广大员工心中,让员工在潜移默化中提升素质、增强能力,为企业发展积极履职尽责。(许俊波 张冠男)

农发行金乡支行 助力美丽乡村建设

□ 时光 郝敬超 报道

本报金乡讯 初秋时节走进金乡县,沿着县城西部的大沙河湿地景观带一路前行,映入眼帘的是一幅幅“村在林中、林在水中、人在景中”的乡村美景和“环境整治、设施配套、风情凸显、产业富民”的农村新貌。如此美好画卷,让人很难想象就在一年前西沙河还是一条垃圾遍地、杂草丛生、污水横流的臭水河。

据了解,为彻底改善生态环境、造福当地百姓,2014年金乡县委、县政府决定对西沙河进行清淤治理建设湿地景观项目。由于该县财政比较困难,对于这样一个大项目可投入的财力有限。农发行金乡支行了解到这一情况后,积极与项目部对接,派出专门工作小组提供高效服务,累计为该项目争取政策性贷款9000万元,确保了项目工程的顺利实施,有力助推了金乡县的美丽乡村建设。

近年来,农发行金乡支行瞄准社会主义新农村建设项目投放贷款,把美丽乡村建设、支持农业和农村基础设施建设作为工作的重点,充分发挥政策性银行在服务国家宏观调控、促进“三农”发展中的职能作用。



传统粮棉油业务+农业农村基础设施建设中长期贷款业务

农发行“双轮驱动”服务“三农”

□ 本报记者 李铁 本报通讯员 邵正红

除了继续扩大传统粮棉油业务外,农业农村基础设施建设中长期贷款业务已成为推动农业发展银行信贷业务发展的“另一个轮子”,农发行山东省分行今年推进业务转型发展,实现了农业农村基础设施建设贷款业务新突破。截至今年6月末,该行农业农村基础设施建设贷款余额794.8亿元,居全系统第2位。其中水利建设贷款余额和增量均列全系统首位;农民集中住房建设贷款余额居全系统首位。

推进业务营销

今年以来,农发行山东省分行与省水利厅、住建厅分别联合下发了《关于专项过桥贷款支持重大水利工程建设的通知》、《关于加强合作共同促进农村住房建设与危房改造的通知》,与省财政厅正在探索省级平台贷款承建省级重大建设项目合作模式。

提升办贷效率

业务开办以来,累计投放水利建设贷款407亿元,支持河道沟渠疏浚1725公里,修建水库302座,解决了783万农民饮水问题;累计投放农民集中住房建设贷款394亿元,其中支持纳入省棚改计划的城中村改造项目5个,建设农村新型社区150个,新增和改造农民住房面积2532万平方米,改善了18.4万户农民的生活居住环境。农发行山东省分行投入20亿元贷款支持的潍坊白浪河流域综合整治工程、投放30亿元贷款支持的济宁高新区黄屯社区建设项目已成为省内示范项目。

推动业务转型

农发行山东省分行在贷款准入环节,全程跟踪项目办贷进程。建立贷款意向申报制,前置贷款准入标准审查。要求各行项目正式介入前先将项目意向向报省行审查,指导基层行准确把握贷款申报要素,避免项目运作中反复调整,争取一次成型。同时,落实项目主办责任制,逐项目指定主审人,及时做好办贷各环节的督促衔接和项目辅导,对项目一跟到底,避免出现衔接“真空”。

利润占比率先达“半壁江山” 招行零售业务“扬长而去”

□ 赵光远

零售业务利润贡献占“半壁江山”成为国内商业银行零售业务转型的长远目标,以零售见长的招商银行率先“触壁”。招行作为国内最早转型做大零售银行的股份制银行,半年报数据显示,零售金融业务税前利润达197.22亿元,同比增长30.32%,零售利润占比达49.03%。“公司”口径,下同),同比提升8.82个百分点。

值得注意的是,中国银行业零售业务收入占比平均水平约为20%,而在美、欧、日、韩等利率市场成熟的市场经济中,商业银行零售业务收入占比已达40%以上。招行45.37%的零售营业收入占比和49.03%的零售业务利润占比,已让该行业务结构调整达到国际成熟市场经济水平,与国内同业相比已实现“扬长而去”。

据悉,从去年开始,招行行长田惠宇提出的“一体两翼”经营思想,就更加突出零售银行的战略地位,目标是今后五年内,零售金融板块在整体利润占比中,争取每年提升3个百分点。而作为两翼的公司金融和同业金融将更加聚焦和专业,有力地支持零售金融。未来的零售业务,关键在于建立差异化的业务模式,培养零售关键基础能力,如获客能力、渠道覆盖能力、大数据能力等等,为在互联网时代转型升级发展修筑扎实的内功。

近期着重强调了“一体两翼”的战略,从以往着重于做零售银行转型和大零售业务的培育、深挖,到提出做二次转型和轻型银行,都是围绕以零售银行业务为核心,进行产品、客户、渠道的多层次匹配。而在头一个十年期间,招行已经精心做好了零售业务的铺垫,通过一卡通、金葵花理财、生意贷、手机银行等多元化的产品和渠道来为银行业务零售化进行了很好的长期市场培育。在前期打下的零售业务扎实的基础上,目前则可以依托丰富的产品矩阵和后台支撑体系来进行更多元化的产品融入场景化的尝试。该行推出无卡时代电子支付、闪电贷、云按揭、移动PAD业务等,都是基于丰富客户群基础的场景化尝试,也是未来打造轻型银行的提前卡位之举。