

【破解小微企业融资难】

切实解决融资贵 国十条后还需后续改革发力

张锐

细研国务院日前下发的《关于多措并举着力缓解企业融资成本高问题的指导意见》，在2300字浓缩出的十条(以下简称“国十条”)新政中，有九个地方先后提及“小微企业”，如此高频率的用词说明，在解决企业融资成本高的问题上，小微企业“融资贵”已经成为高层最为关注的地带，同时也是“国十条”首先要破解的难题。

计算发现，小微企业付给银行的融资成本最低也达10%(现行基准利率6个月至1年贷款年利率为6.15%，商业银行利率都在基准利率上上浮60%—70%或者更高)，因此，有第三方报告显示，中国小微企业银行信贷可得性仅为46.2%。

利率的高位必然反映出货币供需关系的失衡，其中或是供给端收缩，或是需求端强劲，要么二者皆有。从供给端看，人民银行最新统计报告显示，截至7月末，广义货币(M2)余额119.42万亿元，同比增长13.5%；而且拉长

时间界面不难发现，M2余额近10年来的复合增长率远高于名义GDP增速，其对GDP的占比规模也不断攀升。显然，利率的主要推手在货币需求端。一方面，政府基建项目投资周期长，多数中长期投资项目在信贷资金到期之前尚未完工，需要信贷不断展期以保证开工项目顺利竣工；另一方面，过剩产能行业的企业“僵尸化”，而且基于解决就业等化解社会风险的需要，监管层只能向“僵尸”企业无奈“输血”。不仅如此，相比于私有部门，公有或国有部门具有从银行获取授信的天然优势和旁门左道，加之预算软约束和政府信用背书，即便是再高的资金成本，负债主体也敢借入，而银行为满足上述部门的融资需求，也会通过同业创新绕过信贷额度受限和存贷比监管为其输血。在这种情况下，市场资金价格居高不下，小微企业遭遇“挤出效应”，并承受着高融资成本的倾轧。

实际上，为了绕开制度屏障和克服体制顽疾，今年中央银行先后两次实施定向降准，鼓励金融机构提高配置到小微企业身上

的贷款比例，加上500亿元支小再贷款，两次定向降准的货币乘数资金应当4000多亿。受此驱动，央行报告显示，截至6月底，金融机构小微企业贷款同比增长15.7%。然而，“融资难”的压力缓解并不等于“融资贵”的故障排除。除了必须承担银行10%的成本外，小微企业还须接受担保、评估、登记、审计、保险等中介机构和有关部门的收费，而且这一部分会将融资成本拉高2到3倍；如果再加上贷款到期转贷时的“过桥”费用以及各种影子银行的“隐形”费用，很多的小微企业最终可能会承接40%—50%的信贷成本。

必须注意的是，地方政府与商业银行的隐性博弈已构成了抬高小微企业融资成本的一股强势力量。基于地方政府强势扭曲银行资金供给渠道的作用，小微企业可以获得的资金蛋糕越来越小，价格自然就居高不下。

当然，无论定向降准还是降低利率，都是面向小微企业的外部“输血”行为，而只有通过后续改革的发力才能更大程度打破

“融资贵”的瓶颈。在资本市场层面，要大力推进银行信贷资产证券化，盘活存量，增大银行的信贷供给能力；同时，营造与保持股市的赚钱效应，方便更多的中小企业进入股市稳定地直接融资，使小微企业获得发债的权利和资格。在商业银行层面，要降低金融机构市场准入门槛，加快催生中小微型民营银行等金融机构；策应利率市场的要求，可以考虑降低贷存控制比例，并适当下调商业银行资产规模的约束标准和利润目标，同时取消一切不合理的收费项目。在国有和公共部门层面，要硬化对地方政府的预算约束，在抑制无效投资的同时进一步简政放权，并加快国有企业改革和过剩产能行业破产重组。最后，要通过“营改增”扩围、继续减免税费、财政专项资金补贴以及融资风险补偿等途径，强化小微企业的稳健经营能力和核心竞争力。也只有小微企业自身具备了“造血”能量，才能真正彰显出抗御“融资贵”等系列金融风险的功效。

(作者系中国市场经济理事、经济学教授)

发展多层次金融体系破解小微企业融资难题

吴维海

目前，中小微企业融资困难的原因很多，主要是企业融资担保能力较弱，信用度不高，与金融机构基于逐利行为而追求较高的担保抵押资产的信贷行为之间的冲突所致。

中小微企业由于规模、管理、资产和银行信用度不高，经营波动性大，按照传统的银行贷款和融资模式，获得贷款的规模和能力较弱。另外，现有体制和价值观下，多数银行和其他投资机构追逐利润为第一准则，很少从社会责任和行业道德等角度对中小微企业进行单独的政策和扶持。

从政府层面看，政府自身能够支持中小微企业的资金和手段不多，政府引导的产业基金、担保公司等也是杯水车薪，因此，中小微企业融资难问题迟迟得不到解决。

当前，企业融资成本包括资金

成本、风险成本、运营成本、金融中介机构利润等，这是显性的成本。实际上，中小微企业还面临由于资金不到位导致的时间成本和市场机会丧失引发的隐性成本等。

解决企业资金成本高企问题的主要手段是多管齐下，既要控制银行等金融机构的利润率，也要控制中间环节的资金成本加价，同时，应更多地开放资本市场和推进金融改革，实现更多的直接融资和境外融资，通过改善金融融资环境和运行规则，增加更多的资金供应，降低中小微企业的融资成本。

另外，可探索股权融资和上市融资等多种手段，降低融资成本；进一步研究和推动金融创新，实现更多的信用融资和技术融资。同时，通过供应链金融、产业金融等方式，以产业链融资、订单和应收账款融资等模式，增加中小微企业融资通道和融资规模，帮助其改善融资环境，提高融资能力。

降低企业融资成本的重要一

环在于商业银行，商业银行的改革既包括经营理念与价值观的转变、银行股东结构的变革，还应包括商业贷款标准的调整、中小微企业融资条件的降低、金融创新、境外资金准入条件的改善、国家对中小微企业贷款的税收减免等。而这些需要多部门实施组合拳。

同时，应放宽民营银行的准入和民间借贷的市场管理，同时，加强金融市场监管和互联网金融管理，突破中小微企业融资渠道，增加资金供应，降低融资成本。

在直接融资方面，国家发改委、人民银行应为中小微企业发债等提供更加优惠的政策环境，提供更多的地方融资服务和担保等信用增级支持。证监会应放松上市条件和要求，增加中小微企业的融资来源，同时，采取有效的措施打击与清理那些干扰金融市场的企业和行为，从而净化金融市场，降低融资成本。

同时，鼓励国有或国有控股

企业办银行，增强社会责任考核与引导，鼓励政府和国有机构投资中小微企业的重点业务和重大项目，主动帮助这类企业获得资金和实现融资发展。完善股权、技术、文化品、艺术品等产权交易和抵押，扩展融资渠道和范围，提高中小微企业的融资能力。

8月14日，国务院新出台的“金融新国十条”从完善商业银行考核评价指标体系等具体措施入手，纠正商业银行单纯追求利润扩大规模的理念，这对商业银行增加中小微企业融资比例，降低融资成本起到一定的窗口引导和推动作用，但是实际成效如何，还要看相关措施的执行和落实进展。而对现有融资困境的调整，更多的还要依赖包括商业银行等的央行存款准备金率浮动挂钩、融资渠道多元化、融资规模监督等手段，才能取得更好的成效。

(作者系发改委产业金融战略研究所所长)

国企负责人薪酬改革应与国企改革同步

丁是钉

先有市场化的国企还是先有市场化的国企负责人薪酬，这个问题就像“先有鸡还是先有蛋”一样纠结，困扰着国企改革。尽管规范国企负责人的薪酬是万众瞩目的焦点，但其背后最根本性的命题却是国有企业改革难题。

一方面是民众对国企负责人高薪的抱怨，另一方面是国企负责人觉得自己的付出与回报不成正比。现行的国企负责人薪酬机制是一个所有人都

不满意的怪胎。在国企负责人看来，同样是企业，相比同样规模的股份制企业，其薪酬不是高了，相反却是很低。比如，平安保险的董事长兼CEO马明哲在2008年就曾拿到6616万元的年薪；万科集团创始人王石以1490万元年薪领跑2013年上市公司高管薪酬榜。而对于国企负责人来说，即使按照上市公司的薪酬规则有比较高的名义年薪，通常也都是“上缴组织”，自己实际拿到手的只是国资委规定的工

资，比如对原中海油总经理傅成玉、华远总裁任志强的这种做法媒体都有过公开报道。在国资委组织的央企高管全球招聘中，曾经有国资委唯一相中的外籍应聘者，因为薪酬太低而未谈拢，时任国资委主任的李荣融很是为

此抱憾。在同级别的行政官员看来，国企负责人既享受着同样的政治待遇，同时还会有远超过行政官员的薪酬，着实是一个“肥差”。而民众和国企员工对国企负责人的高薪自然有着更多不满。

表面上看民众是对国企负责人的高薪不满，但从本质上讲则是对国企负责人薪酬的定价方式不满。也就是说，民众不是反对国企高管高薪，而是觉得其高薪拿得没有道理。

民众对于民企老总高收入的态度有助于说明这一点。一般来说，民众对于民企老总挣得多非但没有那么深的反感，相反却持支持和赞赏的态度。比如，被称为“打工皇帝”的唐骏就从来没有因为其高薪受到诟病。原因就在于民企老板的工资是在市场上挣的，

挣的越多就等于越有本事，对社会的贡献也越大。

归根到底，如果国企能够市场化，成为民企一样“在市场上创食”的市场主体，那么国企负责人拿再高的薪酬，民众都不会再有不满。同样，如果因为能力和水平问题导致业绩差、收入低，国企负责人也会心甘情愿，不再会因为觉得回报低而心生抱怨。

如果没有市场化的薪酬，就聘请不到更优秀的企业管理人才，国有企业就很难有更好的发展；如果在现行体制下用更高的薪酬来吸引人，势必遭到民众更强烈的反对。在这种纠结中，唯一的办法就是对国企进行全方位的市场化改造。

现在理论上有一种“双轨制”的解决方案，对由政府任命的国企负责人薪酬比照公务工资管理，并参照业绩情况相应进行判罚；而对从市场上招聘来的职业经理人，则按市场价原则发放薪酬。尽管从理论上讲，这是一个两全其美的解决方案，但在实际上却很难走通。因为在同一企业内的这种制度安排，会导致“体制内”高管对

于“市场化”高管的极度排斥，也会滋生出“体制内”高管的消极怠工问题，结果是“市场化”经理人会无法在此种制度环境中生存。

相比国企负责人所管理和运营的庞大的国有资产，无论其薪酬有多高，也都只是一个小数目。如何激励国企负责人，并由此让国企创造出更多高价值和效益，应当是国企负责人薪酬设计的根本目的。如果偏离了这个目的，只是为了民众感觉中的“公平”而牺牲国企的效率，显然得不偿失。

从根本上讲，国企改革才是原生命题，而国企负责人的薪酬高低只是派生命题。如果原生命题解决得好，派生命题就会迎刃而解。如果不解决原生命题，只是在派生命题上兜圈子，只会让问题得以暂时的掩盖，而无法得到本质性的解决。换句话说，搞好国企才是最大的事，如果国企能够在市场化的规则下靠市场行为去发展壮大，国企负责人即使是拿更高的薪酬，民众也无话可说，而且有可能是非常拥护。

资讯



阳光保险第五届客户服务节关注客户体验

8月19日，阳光保险第五届客户服务节圆满落幕。在为期三个月的客户服务节中，阳光保险集团紧密围绕“保险就是阳光——关注客户体验，提升客户价值”主题，通过产、寿险遍布全国的服务网点以及公司网站、微博、微信等多个互联网平台，开展了“倾听客户之声、改善客户体验”等活动。

在此次客服节期间，阳光保险集团着重打造了客服中心升级工程，提升客户服务水平。阳光人寿推广“一柜通”的服务模式和亲办客户“免填单”业务，为客户提供贴心、便捷的服务。

阳光产险继续实施服务升级。闪赔，作为阳光的服务名片，自2011年推出以来，不断提速，已经服务了无数客户。今年，“闪赔”服务再次全新升级，在做好车险闪赔的基础上，又倾力打造了“财”、“意”险闪赔服务。车险优质客户享受了“三省”服务，省时(免现场)、省事(并案处理)、省心(人伤闪赔)。

此外，阳光人寿在每年客服节期间，都会为客户带来一系列精彩纷呈的回馈活动。三个月的时间里，累计举办客户服务活动600余场，回馈客户10万余人。

客服节期间，阳光保险采用访谈、作业体验等形式，面向客户开展服务调研，全方位聆听客户声音，找出服务痛点，提升服务品质，改善客户体验，共有6万余名客户参与了意见征集活动，阳光保险对客户提出的意见，有针对性地制定整改措施，进一步强化以客户为中心的服务意识，全力提高客户服务能力。

华夏保险探索公益长效机制见成效

8月18日，历时近4个月的华夏保险“未来之星”客服节闭幕。据悉，自2014年起，华夏保险客户服务节由每年一次增加到每年两次，分别以少年儿童和老年人为主要服务对象，而且客服节中贯穿了公益慈善主线，引发社会广泛参与。这也标志着以“华夏慈善基金”为主体，以公益活动为主线，以客服节为依托的公益体系已经初步建成，华夏保险成功探索出了做好公益慈善事业的长效机制。

据悉，本届客服节推出了“华夏圆梦行动”，华夏保险百余家分支机构上山下乡，走街串巷，寻访和看望需要帮助的孩子，帮助他们圆自己心中的梦。

54家山东企业入围民企500强榜单

8月18日，全国工商联公布2014年民营企业500强榜单，苏宁控股集团以营业收入总额2798.13亿元排名第一，联想控股以2440.31亿元居后，山东魏桥创业集团以2413.87亿元排第三位。据公布的数据显示，此次有54家山东民企上榜，占比10%。魏桥创业集团由去年的1865.15亿元营收排名第五跃升到今年的第三位，营收总额增长29.42%，并再次位列山东民企之首，处领军位置。

据悉，今年山东民营企业营收前三名的分别是山东魏桥创业集团、山东晨曦集团、东明石化集团。相比去年榜单，山东今年上榜企业数量没有增长，与去年持平，民营企业500强榜单中，前100排名中，山东企业占15家，其中，造纸行业2家，畜牧行业一家，黑色金属冶炼和压延加工业企业占3家。

(杨凯 朱莉)

临沂罗庄地税提高征收管理水平

今年以来，山东省临沂市地税局罗庄分局采取四项措施，提高征收管理水平，为税收收入持续稳定增长提供强力支撑。

一是强化舆论宣传。充分利用各种渠道广泛宣传税收征管工作的重要性和必要性，为税收征管工作的深入开展创造良好的外部条件和社会氛围。二是强化信息管理。突出抓好信息采集传递、存储加工与分析处理等关键环节，严格数据准入。三是强化税源管控。以涉税信息为核心，建立健全信息化、专业化、立体化的税源管理体系。四是强化日常考核。建立完善《税收征管工作考核办法》，对各单位信息报送情况按月进行通报，对具体负责信息报送的人员按季考核；对报送不及时或报送信息不全的单位降低其考核级次，确保税收征管工作全面落实到位。

(马斯锐)

海淀区私个协会搭建养老(助残)平台

今年北京市民政局在海淀区正式启动全市养老(助残)券“券变卡”试点工作。为了更好地发挥私个协会职能，搭建政府与会员之间的桥梁，促进海淀区非公经济发展，海淀区私个协会召开了养老(助残)服务单位推荐工作部署会。

一是开展养老(助残)服务单位推荐工作，就推荐范围、条件、时间安排、工作要求等方面做了具体部署，邀请辖区企业广泛参与。二是发挥私个协会作用，将小微企业、非公经济纳入养老(助残)服务体系，增加服务的深度和广度，同时激发企业发展活力。三是开展养老(助残)服务宣讲答疑活动，既面向服务单位普及养老(助残)券变卡新政策，也联合服务单位进社区宣讲养老(助残)卡的使用方法。预计8月底，被推荐的会员遍布海淀区663个社区。第一批发展的服务单位将逾2000户。

北京海淀工商专栏