

【企业融资调查报告之四】

# 高利率 + “障眼法” 企业小贷融资成本最高达 40%

■ 本报记者 王莹

“支农助微”一直是小额贷款公司(以下简称“小贷公司”)开展业务的宗旨,而小贷公司已经成为当前补充金融机构服务不足的不可或缺的重要力量。

然而,《中国企业报》记者在调查中发现,一些小贷公司为规避风险,变相提高企业的融资成本,使得小微企业持续经营受阻。

## 小贷变相抬高企业融资成本

由于放款速度快且贷款门槛相对较低,小贷公司颇受企业青睐。

“小贷公司是以快制胜,一般申请下来 3—5 天就能到位。”一家小型木材企业的负责人张凡对《中国企业报》记者表示。

不过,从小贷公司贷款的高成本却让企业深感无奈。

北京一位刚从小贷公司贷款的水泥生产个体户梁修生在接受《中国企业报》记者采访时指出,目前小贷 6 个月以下的贷款月息为 1.86%,6 到 12 个月的月息为 2%,超出一年的月息为 2.05%,年化贷款利率在 22.32% 到 24.6% 之间。

而记者发现,目前央行公布的 6 个月以内贷款年利率为 5.60%,6 个月至一年(含 1 年)贷款年利率为 6.00%,在该基准利率的基础上上浮 30% 分别为 7.28%、7.8%。

而据多位小微企业人士反映,部分小贷公司在计收贷款利息的同时,还收取财务顾问费和手续费,或强迫客户接受与其有关联关系的担保公司为客户担保,通过收取担保费用变相抬高融资成本。

“据我所知,有的地区的小额贷款公司一般是一年期以下贷款利率都按照一年期基准利率的两倍以上定价。而除了定价之外,还收取数额不等的手续费,另外,还通过贷款时直接扣除全部贷款利息等手段,变相抬高融资成本达 25%—30%。”一位从事粮油买卖的个体户张名风表示。

此外,张名风向记者透露,有的小贷公司甚至打着风险防控的幌子设下“障眼法”,让小微企业贷款成本在原本高利率的基础上进一步攀升。



一些小贷公司为规避风险,变相提高企业的融资成本,使得小微企业持续经营受阻。 CNS 供图

张名风给记者算了这样一笔账,比如借款 120 万元,假设年利息为 20%,也就是要还 24 万元的利息。但有的小贷公司会要求每月还本金的一部分,一般是借款额除以 12,即每月还 10 万元,这样实际上企业并没有完全使用到贷来的 120 万元。而随着时间的推移,每月扣除本金,企业每月利用的资金成本越来越高。一年下来,贷款 120 万元实际的融资成本将近 40% 以上。

张名风所描述的现象并不在少数。事实上,这种情况给企业持续经营带来了不少隐患。

“说好的 100 万元就第一个月给了,第二个月就成了 90 万元,这样就打乱了我们预设的资金投入节奏。”北京门头沟一位生产蔬果汁的小企业主对《中国企业报》记者表示。

## 拉高利率为进行风险覆盖

对于部分小贷公司变相拉升融资成本的现象,业内人士表示,主要原因在于小贷公司贷款管理的不完善。

“部分小贷公司贷款管理甚至还处在封闭式、手工处理阶段,贷款检查流于形式,而为了让贷款安全,只能用高利率和其它费用对潜在的风

险进行覆盖。”资金中介郭金对《中国企业报》记者表示。

《中国企业报》记者发现,部分小贷公司的资金投向也隐含着诸多风险。以榆林市为例,目前该市小贷公司的行业集中度特别高,大部分贷款都用于炒煤矿、炒房地产、炒资金等国家重点调控行业和重点监测对象,这三个行业占比超过 80% 以上。

“一旦煤炭市场、房地产市场、资金融资链条出现波动,就会出现无法还款等贷款违约情况,导致政策性风险、经营性风险甚至社会稳定性风险。”郭金表示。

贷款风险的问题也让小贷公司对企业贷款变得愈加谨慎。

内蒙古通辽一家小贷公司内部人士透露,一些小微企业甚至在借了民间高利贷之后,从小贷公司贷款偿还,导致小贷公司风险骤增。

“我们几乎都不敢给小微企业进行贷款,风险太大。据我所知,我们地区很多小贷公司都在收紧贷款。”该人士透露。

## 拓宽融资渠道真正做到“支农助微”

有小贷公司内部人士表示,由于小贷公司本身融资渠道受限,加上其

从银行融资杠杆比例的限制,也是企业从小贷公司融资费的主要原因。

对此,有业内人士建议,要让小贷公司走得更远,政府和有关部门不仅要给予小贷行业更多关注,还需提供多种融资渠道、给予适当的税收优惠等政策。

事实上,部分地区正出台各种措施助力小贷公司强化对小微企业的融资服务。

2014 年初,温州市金融办积极开展区域自办定向募集方式发行小贷债,鼓励小贷公司开展优先股试点,着力破解小贷单一依靠银行的传统融资方式;同样在年初,深圳市金融办出台政策,允许小贷公司将融资比例由注册资本的 50% 提高到不超过上一年度净资产的 200%。另据记者了解,9 月初,瑞安华峰小额贷款股份有限公司计划发行 1 亿元优先股“扩容”,以满足市场需求。

而众多小微企业则期待能进一步放宽抵押物评估的放款比例,降低利息和增加贷款额度。

“抵押物评估若是 100 万,一般只能贷到 30%—40%,最多不超过一半,因此希望能在抵押物上进一步放宽贷款比例。”张凡对《中国企业报》记者表示,另外,希望能够进一步降低资金成本,同时增加贷款额度。



# 航空航天板块表现强势 未来仍靠业绩支撑

■ 本报记者 陈青松

近期,航空航天板块表现强劲,颇为抢眼,如中航动控(000738)、航空动力(600893)、成发科技(600391)、洪都航空(600316)均出现涨停,中航飞机(000768)、哈飞股份(600038)等也表现强势。中秋小长假前一天出现短暂低迷后,节后航空航天板块再次表现强势,领涨沪深两市。

航空航天板块为何持续走强?这个板块存在哪些机遇和风险?日前,英大证券研究所所长李大霄、中投顾问高级研究员任浩宁以及股票分析师许涛等业内人士分别向《中国企业报》记者表达了自己的观点。

《中国企业报》:近期,航空航天板块为何表现抢眼?

李大霄:航空航天板块近日持续走高,主要是两个方面的原因,一是产业的大力推动;二是股票市场比较热。航空航天板块受市场热捧,在于行业有着庞大的市场前景,随着国产大飞机 C919 成型的时间越来越接近,使得航空航天板块集体表现躁动。

任浩宁:军工概念本就是今年下半年的大概念,央企改革、地方国企改革、军工强国、军工市场化等多个概念已被市场所察觉,航空航天、卫星导航、高端装备等诸多细分环节都将呈现爆发态势。同时,大飞机概念的出现将近日航空航天板块彻底点燃,所以多只股票有不俗表现。

许涛:近日航空航天板块受到市场追捧,与市场消息面的刺激不无关系。近日有报道称,2014 年下半年 C919 将进入关键的总装阶段,明年 10 月大飞机或将进行首飞。

而到 2020 年,中国大约新增干线客机即大飞机 1600 架左右,若按市场订单近 1600 架 C919 计算,潜在市场规模达 4900 亿元。而到 2050 年左右,中国大约需要更新和新增干线客机 3000 多架,市场将达万亿水平。

而中秋小长假前一天航空航天板块之所以出现短暂下滑,主要还是受到大盘震荡下行的影响。

《中国企业报》:航空航天板块蕴藏着哪些风险?

李大霄:比起其它类型的蓝筹

股,大盘低估值的航空航天股很少。作为投资者,要找到低估值的龙头股和蓝筹股的航空航天股并不容易。因此,投资者要留心航空航天股的估值水平,要密切注意炒作,板块不能看股价,更要看估值。

任浩宁:一方面,航空航天板块仅仅是概念炒作,多家企业并没有良好的业绩支撑,一旦大盘回调、板块回落,则股价必然会大幅下挫;另一方面,龙头企业已经涨过一段时间,技术性回调的可能性很大,尚未启动的概念股会有上涨的机遇,投资者应当审慎选择、认真决断。

《中国企业报》:航空航天板块未来趋势如何?

李大霄:航空航天板块的未来还是要看业绩,那些真正成长好、体现较高利润的航空航天股发展趋势才会走强,而那些炒概念的股会昙花一现。

任浩宁:未来走势主要看业绩,此外,如果上证指数能够保持良好的上涨态势,则航空航天板块可能成为下半年的主打板块,板块内部涉及的

多家上市公司均有不同概念可以炒作,大飞机概念又存在着巨大的想象空间。只要龙头股、活跃股能够顺利切换,整个板块便不会出现大幅回调的情况。

许涛:近年来国家对航空工业的重视程度和投资力度逐步加大,此前国家领导人表示中国要做一个强国,就一定要把装备制造业搞上去,把大飞机搞上去,起带动作用、标志性作用。毫无疑问,大飞机将带动航空产业链的整体发展。

军工科研院所资产是军工领域最优质资产,军工科研院所改制细则将于今年 10 月出台,之后将进行分类改革和试点,中航工业集团将成为本次改革的重点之一。预计多达 16 家上市公司有望获注军工领域最核心的科研院所资产。改革的预期非常强烈,有望成为未来航空航天板块的催化剂。

总之,在国家加大武器装备建设投入、军工体制改革以及未来航空市场存在巨大需求等多方因素下,航空航天板块有望持续走强。

互联网金融



# 互联网金融登堂

首家产学研一体互联网金融创新研究中心亮相五道口

“传统金融若不改变,就会成为 21 世纪行将灭绝的恐龙。”香港永隆银行董事长、招商银行前行长马蔚华曾这样说。“具体而言,由于支付宝等产品发展迅速,其割断了客户和银行直接的关联,后果便是使银行失去了对市场需求的认知,因此传统银行必须拥抱互联网。”

关注客户体验、开放包容、普惠民生,是马蔚华推崇互联网金融的理由。展望未来,他认为传统金融和互联网金融的深度融合、优势互补是大势所趋,最终将惠及民生。

不只马蔚华,平安集团的马明哲、阳光保险集团的张维功也都是互联网金融的积极拥护者和实践者。

## 阳光保险的 3000 万学术投入

9 月 11 日,阳光保险集团与清华大学五道口金融学院共同创建的“清华大学国家金融研究院阳光互联网金融创新研究中心”成立仪式在清华大学举行。中国保监会副主席陈文辉、清华大学副校长姜胜耀、阳光保险集团董事长张维功、清华大学五道口金融学院常务副院长廖理、阳光保险集团总裁李科等一同出席了签约仪式并为中心揭牌。

互联网金融创新研究中心由阳光保险集团出资人民币 3000 万元,专项用于中心的基础研究、产品研发、学术交流和基础运行等。中心的研究团队依托清华大学五道口金融学院的专家学者,吸收阳光保险集团的精英研究团队,以互联网金融特别是互联网保险为研究重点,促进互联网金融创新研究成果的转化。

在成立仪式上阳光保险集团董事长张维功表示,“阳光互联网金融创新研究中心”是清华大学五道口金融学院与阳光保险集团实现“产学研”一体、促进科研成果转化和金融创新孵化的重要载体,更是互联网保险创新、研发和应用的实验基地。

廖理结合当前金融业热点问题,以及美国互联网金融的发展和典型案例,为大家深入浅出地梳理了互联网金融的基本格局。他在讲话中表示,希望中心做成一个开放式的平台,不仅仅是清华大学国家金融研究院的研究人员,更要组织全国的研究力量共同承担课题,广泛整合业界资源,吸纳权威专家,力争将中心打造成互联网金融创新领域的领军者。

陈文辉介绍,互联网保险快速发展是大势所趋,最近 3 年,经营互联网保险业务的公司从 28 家增加到 76 家,互联网保险的保费规模也增长了近 10 倍。对于互联网保险的风险控制,要坚持底线思维,高度关注风险的不可测性,传统保险的风险依然存在,新的风险也在逐步显现。“这些风险中,有的能够预期,有的还难以预计,有的甚至尚未准备,这些风险可能因为互联网的辐射效应被放大,风险传递的速度也大大加快,需要制度设计防范。互联网保险监管的规定正在做,能放的尽量都放,让互联网这一工具手段丰富保险行业。”

## 十年后客户自主设计保险产品

阳光保险集团一直以来注重产品创新、渠道创新、管理创新和服务创新的战略机遇,2013 年,阳光保险集团将“互联网战略”作为公司未来发展的三大战略之一,目前在多条线上全面发展互联网业务。阳光保险将持续关注和支持互联网金融的基础研究、人才培养和创新研发,为互联网金融的健康发展贡献阳光智慧和力量。

在今年上半年的首届“清华五道口全球金融论坛”上,张维功就对互联网保险有过十分精辟的论述,他说:“十年以后保险应该是客户自主设计产品,我们应该把风险因子列得非常清楚,让它碎片化,然后我们将来的理赔不需要理赔员,可以客户自助,有了这个网络以后是完全可以实现的,客户自助的理赔,他可以自己更放心,让客户更信任,我们成本降低,这些思想在金融企业里面已经渗透到我们血脉之中。我坚信十年以后如果中国有十家伟大的互联网金融企业,至少七家是现有金融机构对互联网的渗透和发展,另外可能有三家是现在互联网企业通过收购和设立金融机构来达到和实现,否则不会出现真正的互联网金融企业。因为做金融的人对互联网的了解认识已超过了做互联网对金融的理解。如果没有金融人才和金融风险的认知,一定不会出现真正的互联网金融企业。缺乏风险与谨慎原则的金融互联网,在可预见的未来也意味着金融体系的崩溃。”

而阳光保险本身也是互联网保险的积极践行者,他们在集团内部组建了五个互联网产品的开发团队,发动公司内部设立了上千个微信群,网络销售也成为重要的一个渠道。今年年初,阳光保险提出“互联网、大金融、终极客户”三大战略,在这一年中,通过线上线下的各种互动,让客户体验着一种新型的综合服务。官方微信服务号实现保单、理赔信息的查询,并可以完成索赔。他们还借助微信、官网等网络公众平台,开展各种活动,惠及投保人。在微信平台上,阳光产险面向续保客户,除了享受保险优惠升级,还可赢取额外礼品。此外,他们还开展了“客户是我们最好的老师”微信客户体验调查。

(钟奇)