

【企业融资调查报告之十一】

多数中小民企无缘收费权担保贷款

■ 实习记者 李致鸿

10月24日,国务院常务会议指出,要创新重点领域投融资机制,为社会有效投资拓展更大空间。会议提出,要创新信贷服务,支持开展排污权、收费权、购买服务协议质(抵)押等担保贷款业务,受到企业关注。

专家指出,收费权担保贷款的意义在于拓宽企业可担保的资产范围,让企业具有更强的贷款能力。

然而《中国企业报》记者在采访中了解到,这个本意为吸引民资投资而全面推开的新的融资模式,却由于存在风险性高、稳定性低且评估难等因素的制约,致使银行态度消极,诸多中小民企难以从中受益。

收费权担保贷款范围有限

四川路桥建设股份有限公司董秘曹川对《中国企业报》记者表示:“收费权担保贷款是扩大企业融资途径的一种方式,由于国家有相应的办法规定高速公路可以通过收费权担保的方式从银行贷款,因此路桥企业大多采用此种方式融资,过程也会比较顺利。”

据《中国企业报》记者了解,国务院在1999年出台的《关于收费公路项目贷款担保问题的批复》中规定:“法人可以用收费公路的收费权质押方式向国内银行申请抵押贷款。”

据记者了解,除路桥行业外,收费权担保贷款模式在污水厂领域亦早已有探索,但大多其他行业则鲜有涉及。

陕西省洛南县文体中心项目管理处副处长费宏伟对收费权担保贷款并不陌生。他告诉《中国企业报》记者:“2000年开始建设老君山风景区时,由于资金紧张便向银行提出了收费权担保贷款的请求,但银行方面并不认可虚拟担保,要求我们必须拿出实物担保才考虑贷款,最终未果。”

无余,费宏伟只得走出去招商引资。2008年,老君山风景区终于从银行成功获得贷款。“我们是用包括土地使用权、收费权等有形和无形资产在内的总额担保获得银行6000万元的贷款。”费宏伟说。

资本达观

债市新品迭出让人眼花缭乱

■ 达萨

不久前我的母校中国人民大学的纽约金融论坛正式在纽约成立,在美校友近400人参加。大家感慨良多,其中很多华人感慨其工作太“routine”,即工作太程式化,缺乏变化。事实上,美国的金融市场早已进入成熟稳定期,自然少了风起云涌的态势,即便北美本土人也一样面临这个问题。而反观我们的本土市场,历经20年的发展,仍是朝阳初升、气色蓬勃,加之互联网的助推,市场的变化已快得让人跟不上。

就说近日的债券市场,新产品持续纷至沓来,老行情依然汹涌澎湃,让人眼花缭乱。先说二级市场,交易所公司债指数,直刺刺地超过50度的上涨角度强势不改,让万千交易员们感叹“什么时候卖出都是错误、什么时候买入都是正确”。这样的行情真的让人伤不起。也从来不乏火上浇油者,面对超日太阳能,一群高富帅提出了高大上的重整方案。于是人们再次把“刚兑”抛到脑后,几乎所有低评级债券全部鸡犬升天,凌厉之涨势



王利博制图

费宏伟坦言:“单单以收费权担保贷款依然会行不通,收费权只是充当了总额担保中的附带因素。”

中小民企如同“水中望月”

《中国企业报》记者在采访中了解到,尽管政府明确鼓励收费权担保贷款,但在实际操作中,多数民企特别是中小民企却难享新政。

山东烟台日新灯具科技有限公司总经理张来团告诉《中国企业报》记者:“最近,一家国有银行把我们召集起来商讨通过利用政府鼓励的新型融资方式来解决融资难题,该银行负责人向我们介绍了包括收费权担保贷款在内等多种新型融资方式,当时我们的心情非常激动。会后,我们按要求准备并提交了材料,积极等待批复结果,然而该银行却以各种理由拒绝了我们的申请。现在想来,银行只是走走形式。”

湖南一位家居企业负责人杨洋告诉《中国企业报》记者,几天前,他去银行咨询贷款问题,但银行表示并不会通过收费权担保方式贷款。

事实上,收费权担保贷款始终是诸多中小民企深感无奈的事情。

深圳市鸿奕博科技有限公司总经理陈志军对此颇为苦恼,据介绍,

鸿奕博科技有限公司于去年成立,企业的预期收益稳定,今年,他们曾试图通过收费权担保获得贷款,但银行以成立时间较短为由拒绝了请求。

“其实,收费权担保贷款对于中小民企而言,只能是水中望月。”陈志军对《中国企业报》记者说道。

谈及三年前的一次贷款经历,西安虎标果果土产品食品有限公司总裁杨小宏也感慨颇多。

“前年,为了推动产品在市场上销售,我们准备采取的一些促销方式需要资金,而此前与卖场签订的协议是三个月后结款,于是我们就希望以应收账款的收费作为担保来寻求银行贷款。但银行却希望我们能够先和卖场沟通提前结款,我们和卖场早就签订了协议,怎么可能说变就变?最后我们没能从银行获得贷款。”杨小宏告诉《中国企业报》记者。

收费权担保贷款难在评估

记者在采访中了解到,对于收费权担保贷款业务,不少银行都态度谨慎。有银行内部人士告诉《中国企业报》记者,因为风险控制等问题,他们银行并未开展收费权担保贷款业务。总部位于南方的一家银行人士

向《中国企业报》记者坦言:“虽然政府希望创新融资方式缓解企业融资难题,但银行不可能轻易通过收费权担保贷款。”

该人士对《中国企业报》记者表示:“银行放贷时必须进行收益和风险的权衡,虽然收费权是担保的一种方式,但不是具体或具有实物形态的财产,并不如其他担保方式稳定和安全。中小民企有多少收费权?有多少稳定的现金流和高收益?又如何通过行政和法律来完成让渡?银行自然不会通过收费权担保的方式为中小民营企业提供资金。”

某股份制银行北京分行工作人员对《中国企业报》记者表示:“政策虽然变化,但银行面临的实际问题没有变化,收费权担保贷款风险性高、稳定性低,银行的业务方向不会发生变化。”

有银行业人士认为,对于中小民企而言,收费权担保贷款难就难在评估。“民企尤其是中小民企现金流和收益并不稳定,收费权担保贷款量化起来存在着一定的困难,银行对中小民企收费权评估成本高、时间长、难度大”。

业内人士认为,要想使收费权担保贷款真正惠及中小民企,一定要打通评估环节,制定科学有效的评估体系和标准,引入独立、权威的第三方机构。

次发债规模关于净资产40%上限的问题迎刃而解。清晰的现金流、严格的资金归集与隔离,再加上高质量的担保,这一切使得这个债券品种可以轻松地被市场所接受。同时又由于是新产品,发行时会给予市场接受度和流动性的溢价,则对于投资者无疑是买到了高票息城投融资。而对于发行人,除了项目公司和40%上限得到解决,目前超低的利率水平,加上一道溢价后的发行成本也全然可以接受,也是极为欣喜的事情。

近期,第二只可续期的永续企业债券也已经成功发行。首创集团发行的这20亿元债券将没有偿还期限,并在每三年附有发行人赎回权利,募集资金将全部用于地铁十四号线建设。值得注意的是,递延票息条款的引入则使得本期债券成为首个可以计入权益的永续债券,可以更好地帮助发行人降低杠杆,增加融资能力,一举多得。

而同样是研究酝酿多年后,优先股千呼万唤始出来,农行作为头汤的品尝者,开创市场先河。这些我们在接下来的文章中将继续探讨。

互联网金融



网贷实体店渠道下沉 密集布局三四线城市

■ 本报记者 郭奎涛

随着P2P网贷O2O模式(线上、线下相结合)的发展,三四线城市开始成为各大平台角逐的焦点。

在日前内蒙古乌兰察布市体验店开业仪式上,金策通COO李君对《中国企业报》记者透露,自从今年8月18日推出第一家线下体验店以来,目前已经约有30家加盟商,该公司的目标是明年年底覆盖中国所有的县。

不过,有业内人士指出,在线下店面快速扩张的情况下,网贷公司如何保持资金链稳定,并做到风险可控,正在成为网贷O2O模式是否可行,甚至平台成败的关键。

布局三四线城市正当其时

据了解,乌兰察布体验店并不是金策通在三四线城市布局的第一家店面,在8月18日推出第一家体验店以来,该公司已经陆续有7家店开业,总计签约的加盟商已经将近30家。其中,除了一家位于北京巴沟以外,大多是在乌兰察布这样的三四线城市。

而抢跑三四线城市的网贷公司也并非金策通一家。近日刚刚拿到联想战略投资的翼龙贷也明确提出了进军社区金融的目标。据官方资料显示,这家P2P网贷平台已经在中国100多个地级市布局了加盟店,加盟店除了负责其所在城市的业务和风控之外,还负责其辖区内社区、村镇一级网络借贷体验店的布局。

除此之外,另一家新成立的平台爱钱进也明确打出了“O2O模式”的口号,利用营业部向省会城市和地级城市拓展;而随着合作的小贷公司数量逐渐增加,其线下对三四线城市的覆盖也正逐渐由点成面。

“一二线城市的理财意识已经很高,相对而言,三四线城市刚刚起步,他们具有理财意识和融资需求的也很多,很多却还不知道互联网金融和网络投融资平台。这个时候,抢先布局三四线城市甚至乡镇地区正当其时。”李君对《中国企业报》记者说。

投资者认知度低成挑战

然而,满怀热情向三四线城市扩张的网贷平台却面临一个稍显冷酷的现实,相比用户认知度较高的大城市,这些中小城市和乡镇地区的用户对P2P网贷并不熟悉,进行投资者教育成为重中之重。

“金策通线下店面不是销售渠道,而是用于体验,我们会通过体验告诉用户,什么是互联网金融、什么是P2P理财、什么又是生活金融,我们还会通过提供社区服务增加用户对我们的认识。”李君说。

让李君担心的还有另一种情况,网络理财的高收益可能引起用户的盲目投资:“投资不是存款,任何一种投资都伴随着风险,线下体验店要让用户认识到网络理财的好处,还要确保用户充分意识到其中的风险,做好投资者教育。”

无独有偶,翼龙贷对社区、乡镇一级的实体店也定位为体验店,首先即是通过体验让投资人和融资者了解P2P网贷和翼龙贷,其次才是提供理财、贷款等业务。

事实上,投资机构对投资者展开投资教育,预防投资人盲目投资、保证投资人权益的惯例,不仅有银监会、证监会等监管部门的强制性要求,银行、证券等金融机构也会定期展开推广活动。然而在迅速发展的互联网金融中,这项要求却被普遍忽略了。

保证金模式初探

除了前述一些问题之外,有业内人士指出,P2P网贷平台大规模下沉渠道会不会增加风控的压力也值得警惕。在这种大量店面加盟的情况下,社区一级店面的风险如何控制,一旦出现风险会不会传导给一级运营中心甚至是平台总部,都是不容忽视的问题。

翼龙贷CEO王思聪认为,中国征信体系不完善的情况下,单纯依靠用户提交的数据作为征集依据存在风险,而线下店面则可以通过实地调研完成信贷调查,这样得出的结论比纯线上模式更加可靠。

据了解,为防止线下店面盲目追求业务量而降低风控标准,网贷平台还设计了一种保证金模式。想要加盟其线下店面,就要交一笔从几十万元到上百万元不等的保证金,主要用于店面贷款业务出现逾期或者坏账时的资金赔付,而且出现一笔赔付造成保证金减少时,加盟店必须补齐保证金才能继续开展业务。

换句话说,如果线下店面出现坏账,就需要其店面自身来兜底,从而督促店面在风险调查和贷后跟踪等环节尽心尽力。

金策通CEO吴鹏进一步表示,通过保证金的方式,可以有效地将平台和店面在风险上进行隔离,平台不需要分出精力去监督每一个店面,可以集中力量创新金融产品、设计风控模型,完善风控规则,而店面只需要严格遵守这套风控要求就可以了。

在保证金之外,传统的风险准备金模式并没有被完全抛弃,这种模式是指根据平台融资额度按照一定比例收取费用,用来弥补坏账造成的资金缺口。