农商行服务经济新命题:多地"政采贷"破冰

本报记者 郭建杭 北京报道

全面开花

为充分发挥政府采购促进中 小企业发展的政策功能,缓解中小 企业融资难题,目前多个省份的农 信系统加大了政府采购贷(即有融 资需求的中小企业凭借政府采购 合同向银行申请的信用贷款融资

服务,以下简称"政采贷")业务的 推动力度。

据不完全统计,目前在广西、 江苏、安徽、湖北等省份已有部分 农商行在"政采贷"业务上有了突 破,实现"政采贷"贷款的发放。

安徽广德农村商业银行股份 有限公司(以下简称"广德农商 惠利率。"

值得注意的是,政府采购作为 财政支出的重要组成部分,是政府 调节社会经济发展的重要政策工 具和手段之一,具有不可替代的宏 观调控作用。

我国政府采购市场规模在过

去二十年持续增长,财政部副部长 许宏才11月7日在公开场合表示, 政府采购市场规模不断扩大,由 2002年的1009亿元人民币增加到 2021年的36399亿元人民币,占财 政支出的比重也相应由 4.6%提高



《政府采购法》颁布20年间,政府采购链条管理已实现公开透明。而未来,政府采购领域在全 国统一大市场建设的背景下具有重要意义,农信系统开始发力"政采贷"也是实现金融支持经 济发展的表现之一。 人民视觉/图

"《政府采购法》")颁布20周年。 在这20年间,政府采购链条管理 已实现公开透明。而未来,政府采 购领域在全国统一大市场建设的 背景下具有重要意义,农信系统开 始发力"政采贷"也是实现金融支 持经济发展的表现之一。

不久前,财政部就《政府采购 法》修订草案再次公开征求意见, 进一步完善政府采购法律制度。 财政部国库司司长王小龙公开表 示,此次修法主要体现在四个方

面,重新规范政府采购范围;健全 采购交易机制;强化采购全链条管 理以及重视政府采购政策功能。

济研究中心主任石英华认为,政府 采购市场是国内市场的重要组成 部分,必须坚决落实建设全国统一 大市场的要求。政府采购领域的 全国统一大市场建设,应坚持市场 统一、规则统一、政策统一,促进公 平竞争原则在全国范围内真正落 地。征求意见稿完善了相关内容。

据记者了解,2022年第四季 度,全国各省农信系统开始"齐头

并进"上线"政采贷"产品。 9月7日,新疆天山农商银行 高新区支行依托政采云平台向一 家政府采购供应商成功发放50万 元信用贷款,这标志着天山农商银

政策和宣导优势,让利实体企业。

行在全疆首笔线上"政采贷"业务 落地,实现了今年新疆地区11家 准人金融机构"政采贷"线上业务 零的突破。 10月12日,江苏启东农商银 行成功发放全省农商行系统首笔

发展驶向快车道。 11月2日,广西东兴农商行仅 用3天便成功向广西某建设集团 有限公司发放东兴市首笔"政采 贷"280万元,用于辖区推进建设乡

政府采购合同融资贷款,真正将一

纸合同变为"真金白银",助力企业

村振兴示范村项目,有效解决了该 企业融资难题。

事实上,为推动"政采贷"业务在本地区落地实施,充分发挥金融的支持力量,部分地区财政局发挥了

事实上,在农信系统里,已有头 部农商行在较早期推出了"政采贷" 类的产品。公开资料显示,沪农商 行等头部农商行早已布局"政采贷" 业务。根据沪农商行此前公布的数 据,截至2022年8月底,线上"政采 贷"累计服务政府采购供应商客户 逾100户,预授信金额逾1.1亿元。

而对近期农商行纷纷上线"政 采贷"贷款产品的原因,有农商行 人士告诉记者,本地政府机构给予 了较大的支持是主要原因。如牵 头组织业务培训,给予利率补贴, 对采购数据、税务数据、工商数据 以及政信数据等的开放和支持等。

事实上,为推动"政采贷"业务 在本地区落地实施,充分发挥金融 的支持力量,部分地区财政局发挥

记者了解到,湖北省阳新县财 政局就通过印发"政采贷"微讯手 册、嵌入"政采贷"政策到招标文件 和成交通知书上、优惠"政采贷"利 率 20%等措施宣传和推广"政采 贷"业务。

了政策和宣导优势,让利实体企业。

行")党委委员、副行长夏远达对

《中国经营报》记者表示,"'政采

贷'业务主要面向被纳入政府采购

体系的供应商中因参与政府采购

项目而产生融资需求的中小企

业。在改善中小企业融资问题中,

'政采贷'贷款的优势更加明显,在

无抵押无担保的同时,还能提供优

在农商行具体开展"政采贷" 业务时,不同地区都有利率优惠。

广德农商行信贷管理部负责 人张夏丽介绍道,"'政采贷'采取 信用方式,无需企业提供其他担 保。利率较本行信用贷款利率优 惠200个BP。"

此外,江苏省某农商行从业人 士也表示,"政采贷"的贷款产品无 需抵押、无需额外担保,利率也有 下浮。

记者了解到,今年是《中华人 民共和国政府采购法》(以下简称 中国财政科学研究院宏观经

政务数据把控风险

在通过传统的确定还款来源等风控方式之外,前期从政府部门获取"白名单",以及使用政务数据进行风控,也是目前银行业机构在推进"政采贷"业务的风控手段。

成立于2006年的安徽方正建 筑安装有限公司(以下简称"安徽 方正建筑"),是安徽省广德市一家 本土建筑企业,公司主要经营房屋 建筑施工总承包、建筑装饰装修工 程施工等。

2022年6月,安徽方正建筑承 接了政府发包的广德市中心幼儿 园的扩建工程。该工程必须在9 月开学前完工,业务繁琐且工期较 紧,公司的流动资金也因为手头的 大批在建工程而愈发紧张。

广德农商行积极对接企业,了

解企业需求,及时为企业办理了 "政采贷",贷款额度为100万元。 这100万元资金直接用于中心幼 儿园工程的建设,解决了企业的燃 眉之急,保证了企业按时完工。

对于"政采贷"业务的风控手 段,夏远达表示风险可控,"以政府 财政或国有公司支付资金为主要还 款来源,通过封闭回款路径等方式, 为中标供应商提供流动资金贷款"。

夏远达进一步解释道,该项业 务主要得到了政府财税部门的支 持,前期主要通过手工划拨资金支

付的方式,后期计划开发资金拨付 系统,直接将资金转入银行账户用 于归还贷款。目前我行主要通过 从政府部门获取的"白名单"、结合 "五进"活动加大走访对接力度、定 期举行银企对接会等形式解决信 息不对称的问题。

记者了解到,目前广德农商行 的"政采贷"产品采取指定还款来 源的模式,政府或国有公司、银行、 企业签订三方协议,约定政府财政 或国有公司支付的采购资金转入 指定账户,用于归还贷款。

事实上,在通过传统的确定还款 来源等风控方式之外,前期从政府部 门获取"白名单",以及使用政务数据 进行风控,也是目前银行业机构在 推进政采贷业务的风控手段。

对政采贷业务此前推进时面 临的信贷风险等挑战,东北财经大 学教授、博导、中国内部控制研究 中心副主任唐大鹏指出,政府采购 合同融资政策在推进过程中,应针 对导致中小企业融资困难的信息 不对称、贷款成本高和风险大等关 键原因,进行全方位全流程的风险

管理,提高信息透明度和流程便利 度,加强各主体诚信监管。首先, 推进数字化信息化平台建设。积 极开发政府采购订单融资信息管 理系统,建立诚信档案,打造更便 利的服务平台、更透明的信息通道 和更诚信的融资环境。其次,鼓励 金融机构放贷。特别是疫情期间, 应激励引导金融机构积极开展订 单融资业务。最后,还应注意将政 府采购合同融资和投标保函等其 他政府订单供应链金融形式相配 合,发挥叠加效应。

零首付模式重启 新能源汽车发力融资租赁

本报记者 刘颖 张荣旺 北京报道

近期,蔚来(9866.HK)采取 "汽车订阅"模式进入欧洲市场。 此前,吉利集团领克汽车、爱驰汽 车等中国新能源汽车出口欧洲,均 采用了"汽车订阅"模式。

不仅是国产汽车通过融资租 赁的模式"走出"海外,外资车企 在国内的融资租赁业务也有了新

变化。

国庆期间,特斯拉融资租赁在 国内重启"零首付"购车模式,这是 特斯拉融资租赁自去年首次发布 "零首付"购车模式三天就下架之

后的再次回归。特斯拉融资租赁 采用的"零首付"购车模式,也是汽 车融资租赁的业务模式。

车咖院创始人兼CEO黄成伟 对《中国经营报》记者表示,国外汽 车融资租赁已发展多年,因此市场 接受度较高。在市场与政策的双 重导向下,我国汽车融资租赁也迎 来了黄金发展期,汽车融资租赁已 成为新能源汽车发展的重要引擎。

融资租赁助力新能源车销售

近年来,不少国产汽车品牌漂 洋过海走向世界,而其采用的销售 方式多为"汽车订阅"。

据贝恩公司全球副合伙人赵 雯婷介绍,"汽车订阅"在欧美是一 种非常流行的模式,其形式与汽车 融资租赁中的直租模式类似。在 消费者选中新车之后,可以与代理 经销商签订长期租赁合同,选择不 同的首付比例和尾款比例,确定租 赁周期(通常最短1年,最长5年) 后即可获得一辆新车。在租赁周 期里,车辆实质上归出租车辆的公 司所有,而租用者则可在租赁期间 获得汽车的完全使用权。而当租

赁到期之后,消费者可以选择支付 合约规定的尾款(通常按照租赁到 期后扣除折旧部分的车辆价值计 算),将这台汽车正式收入自己名 下;或者不支付尾款,直接将车辆 退回给经销商,甚至转换合约至另 一款新车。"汽车订阅"与直租不同 的点在于"汽车订阅"模式下,客户 可以在租期内根据合同要求更换 不同车辆,其核心在于保障客户的 出行需求。

根据蔚来规划,将在欧洲多国 提供短期和长期两种订阅服务模 式。其中,短期订阅包括可提前两 周订阅,提前两周随时取消当月订

阅,任意更换车辆,随着车龄增加, 月费将相应降低。相比之下,长期 订阅则只可选择一款车型,但享受 较低的固定订阅价格。订阅到期 后用户不终止订阅,按照灵活订阅 条款自动续订。

"蔚来推出的订阅模式本质上 还是一种租赁。"中博联智库特聘 专家、黄河科技学院客座教授张翔 认为,这种模式可降低用车门槛、 易于欧洲消费者体验,但按月订阅 的模式是否能够获得豪华车用户 的认可仍需时间的检验。

黄成伟认为,欧美国家对于汽 车融资租赁的发展时间长、接受度

高,所以采用汽车融资租赁的业务 模式更符合其市场需求。事实上, 我国的汽车融资租赁行业也迎来 了黄金发展期。在市场与政策的 双重导向下,融资租赁成为新能源 汽车发展的重要引擎。

如今,融资租赁已经成为新能 源厂家促进汽车销售的重要方式。

特斯拉融资租赁此次再次重 启"零首付"模式。根据其宣传信 息显示,10月1日至12月31日间 下订并完成交付的 Model 3 和 Model Y全系车型(仅适用于未上 牌车辆)的客户,可申请零首付按 揭购车,适用金融服务机构为特斯

拉融资租赁公司。

在业内看来,特斯拉此举一方 面是为了抢占市场,另一方面也说 明,随着汽车融资租赁模式的不断 成熟,国内客户对汽车融资租赁接 受度不断提升。

罗兰贝格与建元资本发布的 《中国新能源汽车租赁报告》中显 示,融资租赁不仅可以惠及新能 源汽车的消费者,同样也是企业 的福音。融资租赁作为服务实体 经济的一种创新金融工具,可以 将"所有权"和"使用权"分离,减 轻消费者的"所有权顾虑"和"里 程担忧"。

残值问题得以解决

在黄成伟看来,现在新能源汽 车发展的主要痛点为残值低、老化 维修成本高。一辆2018年7月份 实际售价17.99万元的新能源车 型,现在作为二手车售价为6.9万 元,4年贬值约11万元。而同样售 价的燃油车畅销车型,现在的二手 车价格约为10.9万元。除了二手 车残值低外,由于电池性能衰减, 有部分客户想继续使用原车辆就 需要更换电池,而4年的新能源汽 车的电池更换价格高达6万元。 现在很多新能源汽车的车主陷人 进退维谷的两难境地。如果想卖 二手车,则贬值严重;如果继续使 用则需要更换电池,而电池价格又

"客户痛点不解决好,行业就 不可能快速发展。现阶段想解决 新能源汽车客户痛点、促进行业 快速发展,最理想的解决方案就 是汽车融资租赁。"黄成伟指出, 汽车融资租赁企业可以和主机厂 销售公司建立合作关系,签订回 购协议,汽车主机厂在三年之后 或者四年之后按照一定的价格回 购车辆,通过保值回购使融资租 赁公司能够给予客户车辆价值方 面的保障,融资租赁公司也能帮 助汽车主机厂快速扩大销量并占

黄成伟举例道,融资租赁公

司可以和客户签订融资租赁合 同,三年之内只需要客户还款总 租金的50%,三年之后,客户可以 根据市场情况做出选择。如果二 手车价格高于回购价格,客户可 以选择补起剩余50%租赁买断车 辆的使用权;如果二手车价格远 远低于回购价格,客户就可以选 择结束合同并退回车辆,主机厂 按照约定的5折价格回购客户退 回的车辆。

事实上,包括北汽新能源旗下 融资租赁公司在内的许多融资租 赁公司均已推出了保值回购的相 关产品。

此外,值得注意的是,随着融

资租赁行业的不断成熟,下沉市场 也迎来新的发展空间。

《2022年中国新能源汽车全 产业链数据分析报告》指出,根 据上险数据统计了我国各级别城 市的新能源乘用车销量,结果显 示,今年8月,国内一线、新一线 和二线城市的销量占比达到 68%,下沉市场(三线城市以下市 场)的销量占比只有32%。不过, 根据乘联会的数据,近年来三四 线城市新能源车市场销量占比不 断提升。

在赵雯婷看来,随着社会发 展和行业发展,未来下沉市场会 越来越大。更加普遍的私家车位

及家用充电桩促进了三四线城市 新能源车购买量增长。此外,三 四线城市的新能源车消费者开车 出行路程相对固定,里程焦虑随 之降低。

黄成伟指出,下沉市场的新能 源汽车客户群体一般具有以下特 点:收入低、收入不稳定、收入不固 定、征信瑕疵多、社保覆盖率低、注 重人际关系、关注使用成本等等。 而下沉市场的客户群体特点造成 了很多客户不适合使用新能源汽 车贷款,汽车融资租赁产品低门 槛、个性化、定制化、服务化的特 点,能够更好地服务新能源汽车下 沉市场的客户群体。

上接下B5

对于线上 App 直销渠道的 布局,不同银行的看法存在比较 大的差异。以国有大行为例,国 有大行的客户基数较大,银行理 财公司在业务策略上均以加强 与母行的业务捆绑为主,相比自 建App直销渠道的效果更好,甚 至有的国有大行视银行理财公 司为母行一部分,对于"另起炉 灶"的做法暂不考虑。另外,自 建App直销渠道的花费不低,初 期的流量有限,这也让国有大行 缺少动力。

对股份制银行和部分城商 行而言,自建App直销渠道则是 为了提前布局抢占市场。由于 App的运营和内容完善都需要 不短的时间,很多银行提出了 "一体两翼"或"两条腿"走路的

"从消费者习惯和流量来 看,目前银行理财的代销渠道是 市场主流。但是,发展直销渠道 能够有效降低理财公司销售成 本,减轻母行的销售压力。"一家 银行理财公司高层认为,银行理 财的发展需要很多尝试,要将眼 光放长远,多渠道拓展客户。

据了解,目前不少中小银行 也在积极筹备搭建App直销渠 道。招标与采购信息显示,宁银 理财7月曾就2022年直销App 活动开发及运营服务采购项目 进行招标。当时该行相关负责 人表示,建设直销渠道是公司顺 应时代发展的趋势,拥抱互联网 的重要举措和关键抓手,目前公 司正进行相关业务的准备工作, 筹建相关业务系统。

摆脱代销束缚

记者统计发现,在目前已有 的银行理财公司中,有28家理财 公司开通了微信公众号,超过10 家开设了官网进行产品展示、信 息披露和品牌宣传。但是,在代 销渠道的铺设上,市场的争夺比 较激烈,一些银行却处在了尴尬 的境地。

普益标准报告称,完全依赖 母行及互联网第三方代销渠道 并非良策,理财公司需要逐步建 立自有的销售渠道,"直销+代 销"双轮驱动。随着净值化转型 的持续推进,理财产品逐渐完成 从母行的迁移,如果理财公司自 身尚未能建立直销渠道,将会受 制于人,市场化资金来源及竞争 有限;且如果投研能力明显弱于 其他外部资管机构,那么销售部 门也将会面临客户用脚投票的

"这是一个渠道为王的时 代,部分中小银行的理财产品比 较难进入大行进行代销就是一 个典型。"一家城商行人士认为, 目前中小银行代销大行的产品 多,同级别银行之间的代销也没 有问题,但是中小银行的产品想 借助大行渠道销售却没有那么 容易。"部分银行理财公司在开 拓产品代销渠道上发力很猛,代 销产品的机构近百家。"

公开信息显示,截至今年10 月末,兴银理财管理理财产品规 模超过2.1万亿元,较年初增长 超过3500亿元,其中符合资管新 规要求的产品占比超过98%;投 资资产规模超过2.3万亿元。另 外,青银理财目前管理产品的规 模突破了2000亿元大关走在了 地方银行前列。该行代销机构 覆盖了兴业银行、江苏银行、厦 门银行、杭州银行、苏州银行、厦 门国际银行、重庆富民银行、湖 南三湘银行、无锡锡商银行、吉 林亿联银行、武汉众邦银行、中 信百信银行、浙江网商银行、深 圳前海微众银行等十余家金融 机构。

上述城商行人士还提到,银 行理财公司是独立公司,完全依 赖于母行很难摆脱成为银行内设 部门的情况,这也有悖于银行理 财公司的发展方向。从当前股份 制银行和城商行的情况看,自建 App直销渠道与代销渠道应该并 行。"直销渠道的流量是私域流 量,能够更好的留住客户,这与代 销产品的意义完全不同。"