



您的位置：首页 - 文章选登

金融一体化须重经济产业链(周立；2003年12月3日)

文章作者：周立

以上海为龙头、江浙为两翼的长江三角洲地区，正日益成为中国经济发展的强劲引擎。据2002年统计数据，长江三角洲地区面积只占全国的2%，人口占全国总人口的10%，却实现了全国22%的国内生产总值和超过30%的外贸出口。

随着20世纪90年代初上海浦东的开发，长江三角洲地区充满活力、蓬勃发展的经济，吸引了来自国内外的大量投资。2003年上半年15个城市到位外资1234亿美元，同比增长60%，占全国同期吸引外资的4成多。可以毫不夸张地说，长三角是目前中国最具竞争力、最有前景的经济区域。

地区金融一体化

随着中国加入WTO，主动融入全球经济一体化的浪潮，国内地区经济实现一体化，对内开放、消除地方壁垒的观念深入人心。早在各级政府高度重视之前，市场和资本早已突破了地域的界限。据统计，上海对外省市投资总额中，投向江浙两地占63%，其中工业投资、商业投资分别占77%和30%。在吸收外省市投资方面，江浙两省占外省市对沪投资总额的31%，商业投资占35%。长三角地区事实上的一体化进程早已开始。

除了大型企业和跨国公司以外，长三角地区重要的跨区域经济力量来自这一地区的民营企业和中小企业。据不完全统计，上海市和浙江6个地级市、江苏8个地级市，目前拥有各类中小企业120.47万家，近百个工业产值超过100亿元的产业园区，具有鲜明的块状经济特征。2002年实现工业增加值5537亿元，占全国的24.31%，外贸出口4218亿元，占全国的36.48%，固定资产投资2057亿元，占全国的28.68%，实际利用外资73亿美元，占全国的40.78%。长江三角洲地区已成为名副其实的中小企业密集区，中小企业发展势头良好，前景广阔。

对于商业银行来说，一个迫切的问题是如何适应环境与形势，顺应时代潮流，投身长三角一体化进程？而其答案就是中小企业。谁能抢占中小企业市场，谁就占领了竞争的制高点。

中小企业融资难

说到服务民营企业和中小企业，就不能不先说一说中小企业融资难问题。

目前，银行信贷资金仍提供着全社会80%至90%的资金需求。虽然有着在国内外股票市场上市直接融资的渠道，但这一渠道门槛较高，无法满足大多数中小企业融资的需求，创业板又迟迟未能开出。绝大多数中小企业的资金需求通过向银行贷款解决。据浙江省企业调查队对288家工业中小企业的抽样调查显示，超过60%的企业认为资金紧张，融资渠道不够畅通，阻碍了企业的发展。但在另一方面，商业银行却存在着巨额的存贷差且仍在不断扩大。这些资金要么上存至中央银行，要么购买国债，就是不愿意增加贷款，给银行带来了沉重的利息负担。以上海市为例，中国人民银行上海分行统计，截至2003年5月底，上海人民币存款余额为1.32万亿元，贷款1.01万亿元，存贷差超过3000亿元。大量的资金难以以信贷的形式回流到实业经济运行中去，并产生投资收益。

产生这种矛盾现象的原因在哪里呢？原因主要在于信息不对称，以及银行业传统信用风险管理体系的落后。

依据传统的信用风险评估方法，中小企业融资难有其客观的原因。首先，从资金的安全性上看，中小企业容易受到经营环境的影响，有较高的生存风险。其次，企业的负债能力一般取决于其自身的资本金。而中小企业主要是劳动密集型企业，一般缺少足够的抵押资产（尤其是固定资产）。许多企业的房地产变现不易，机器设备等又有较强的专用性，最终导致企业的负债能力比较低。第三，中小企业的财务管理不规范，财务报表的真实性经常难以甄别。在信息严重不对称的情况下，商业银行往往选择惜贷。最后，由于中小企业一次性资金的需求量小，频率高，增加了融资的成本。金融机构出于自身资金安全的考虑，对所有融资均要求履行必要的手续，一定程度上与中小企业少量多次的融资需求不相吻合。

区域经济产业链

要想突破这一困境，赢得中小企业的青睐，商业银行必须有创造性的思维和方法，绝不能抱残守缺、固步自封。在金融创新所涵盖的管理创新、产品创新和服务创新中，信用风险管理体系的创新尤其成为银行业的当务之急。

在这经济一体化的过程中，长三角地区强调的是协调发展，错位竞争。江浙两省和上海市虽然都提出要重点发展汽车、石油化工及精细化工、电子通信设备等产业，粗看起来行业大类上同构性较大，但在细分的产品类别中，却有较大差异。

如机械行业，上海以大型机械设备为主，浙江偏重的是机械零部件。再比如纺织业，江苏重点发展毛纺业，浙江化纤原料较有优势。因此，在竞争的同时，存在大量的合作。

为数众多的大小企业，通过密切的产业合作和贸易往来，形成了上下游关系，构筑了一条条密不可分的产业链。而区域内产业链的大量存在，正是区域经济一体化的最好体现，抓住了这些产业链，银行就找到了服务中小企业的突破口。

按照这一思路，银行可以实行“1+N”供应链金融服务。该模式中的“1”，指的是产业链中的核心企业，一般是大中型企业；“N”指的是产业链中的上下游周边企业，往往是中小企业。

该模式的核心是依托大企业的实力和信用，将银行业务拓展到与该企业发生业务往来的中小企业。向上延伸到上游供应商，向下延伸到经销商乃至最终用户；一旦供应商和销售商的资金问题解决了，核心企业的资金压力也就减轻了。这种建立在风险管理体系创新基础上的产品创新，将帮助中小企业获得资金支持，加速融入长三角经济一体化的进程。商业银行业也将实现自身的发展和壮大，最终达到银企双赢。

文章出处：《国际金融报》

中国博士论坛

中国社会科学院
保险与经济研究中心

IFB外商投资中心

IFB基金研究
与评价中心



地址：北京市东城区建国门内大街5号 邮编：100732 电话：010-65136039 传真：010-65138307
版权所有：中国社会科学院金融研究所