



王剑：银行业也要“专精特新”



文/新浪财经意见领袖专栏作家 王剑



“专精特新”企业的定义是：具有“专业化、精细化、特色化、新颖化”特征的工业中小企业。随着我国社会经济发展进入到高质量发展阶段，原先简单粗暴的要素投入型的生产已经没竞争力，需要专精特新企业促进转型升级。

虽然专精特新企业一般指工业企业，但其他行业也一样的。比如银行业，尤其小银行，一样得面临如何走出专精特新之路的问题。如果走老路，也是没出路的。

一、银行业为何面临今天的问题

2008年的“四万亿”刺激是一个重大转折点，虽然当时并不觉得。

在那之前，银行业投放实业（过去主要指制造业、批发零售业等）贷款的占比很高。四万亿期间放出天量信贷，这些信贷最后在 2011 年宏观调控之后开始暴露不良，不良的重灾区是制造业、批零业的中小企业，于是银行开始从这些领域收缩信贷投放。

刚好这几年经济结构调整、增速下行，国家发展房地产、基建投资来托底经济，以实现软着陆。因此，大量的银行涌入了房地产、基建（城投或大央企）领域，服务中小企业的热情下降。

行长们要为老百姓的存款安全负责，规避高风险领域，转向低风险的房地产、基建，这原本也是出于好意。但这事又带来一个当时没有预料到的后果：由于房地产、基建太容易做了，技术含量比做制造业低，银行做了多年的房地产、基建之后，技术退化，已经不知道怎么做制造业了。

过去银行做制造业，需要专业技能和职业素养。专业技能是指科学的信贷风险管理方法，比如说如何调研企业、审查企业，其实都有现成方法的。职业素养是指需要投入足够的时间精力和服务意识，解决企业难题。而房地产、基建的商业模式简单，风控主要靠信仰（土地信用幻觉、政府信用幻觉），所以对技术要求低一些（当然也不是一点技术含量没有），也省力一些。有抵押就能放，归根结底是当铺思维。

做惯了房地产、基建，承做制造业的能力便退化了。老一辈信贷员进厂矿、进车间的技能，也慢慢丢了。

如今，监管风向有变，严控房地产、基建的投放，要求银行支持实体，尤其是制造业、中小企业，那么很多银行就懵了。

这也可以解释为什么这几个月信贷投放不力。其实不是实体没有需求，而是银行原先只会做房地产、基建，实体的需求他们做不了。

二、必须看清风在往哪一个方向吹

这种严厉的监管要求的背后，是整个国家的经济发展阶段的要求。

改革开放后的 40 年，是工业时代，更通俗讲，其实是低端制造业时代。这是与我国当时的生产要素充裕、刚刚融入世界分工体系、海外传统制造业梯度转移等条件相吻合的。于是这段时间，我们享受了很长的一段红利。然后，这个时代谢幕之后，经济下行，历经十年左右的换档期（2008-2018 年），GDP 增速下行，内部结构剧烈调整。

我们不能全盘否定房地产、基建（所以也不能全盘否定四万亿），因为这十年换档期，就是靠房地产、基建投资来托底经济，实现软着陆。

如今逐步进入新的时期。如果不出意外，未来将进入中等增速平台，GDP 增速保持在 6% 上下。但历史上，不是所有国家都实现这一平台的，有些国家就直接没落下去了，那叫中等收入陷阱（以拉美国家为代表）。实现中等增速平台的国家或地区有个共同特点，就是实现产业和技术升级。所以这就是我国现阶段的任务。

金融大转型中的投资机会

所以，国家在竭力遏制资本无序扩张，打击垄断，留给更多中小企业科技创新空间。同时中小企业还承担着解决就业、实现共同富裕的光荣使命。

是的，中小企业是实现共同富裕的经典之路。不管是海外发达国家，还是国内偏富裕的地区（比如浙江省），都是中小企业发达的地区。这些中小企业分布于各行各业，百业百态，是人民的衣食来源。

所以，时代的风向已经非常清晰了。这时摆在行长们面前的课题，就是如何去顺应这个时代。

三、银行可能的“专精特新”之路

银行业要服务专精特新企业，那自己也得先做到专精特新。用原先服务房地产、基建那一套，或者服务传统低端制造业的那一套，是没出路的。新的路靠大家去闯，我坐在办公室肯定是不可能给大家指点江山的，因为这些问题的答案不会来自办公室。

但是，我可以介绍一些现有经验。目前比较成熟的有两个方向：

1. 做小做散

虽然谈论很热闹，大家都在试水，但普惠小微客户（小企业、微型企业、个体户、农户等）依然是一片未完全开发的蓝海。

近年大银行也领了投放普惠小微贷款的任务，利率很低，于是对原先

小银行做的小微信贷受到冲击。但大行不可能覆盖全国所有的小微企业和个体户，市场空间还是很大。要避开大行的冲击，就得进一步下沉，做小做散，沉到大行触碰不到的领域。

而这就需要一些技术模式，但国内外都是有通行模式的，比如海外 IPC 模式、信贷工厂模式、国内台州模式。现在再去讨论谁是什么模式就不准确了，因为随着技术扩散，现在大家都是博采众长，都是混合模式。目前国内小银都的主流模式，是在原来台州模式基础上叠加新信息技术，或者说是技术赋能后的人海战术。

优秀中小银行扎堆的“浙东现象”

台州模式起源于浙江本土很多小农信社的放贷实践。信贷员与村民们非常熟络，知根知底，“熟人社会”，信息不对称程度本身就低。西方学术界称之为“关系型借贷”，即基于长期的关系而掌握了很多信息（尤其是一些难以书面化的“软信息”），以此投放的贷款质量很好。

但这一模式的难点是大规模复制，因为随时规模、区域扩大，自然会

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_35084

