

政策性金融支持国家水网建设的思考

邱振宇 郑懋岚 吴晓峰 / 中国农业发展银行江苏省分行

国家水网建设对农发行的影响

为拓展业务“蓝海”创造新机遇。伴随顶层文件出台，水利基础设施建设工程将迎来密集开工建设期，水利投资有望进一步提升和扩容，将给农发行带来业务发展新机遇。一是资金需求巨大。根据水利部数据，2022年全国完成水利建设投资达到10893亿元，比2021年增长44%，首次突破1万亿关口。其中广东、云南、浙江、江苏等12个省份完成投资额度超500亿元，中长期资金需求巨大。二是“两手发力”要求迫切。长期以来，财政投入在水利投资中一直处于主导地位，但是受国际国内宏观经济形势影响，财政筹措水利建设资金的难度和压力增大，中央水利建设投资规模持续放缓。据公开数据，“十三五”期间，中央水利投资规模相较于“十二五”期间减少351亿元；2022年投资规模1439亿元，比2021年减少43亿元，下降近3个百分点。未来一段时期，水利投资将依靠政府和市场“两手发力”，市场化融资将面临空间广阔的业务蓝海。

为争当主办银行带来新契机。农发行争当服务国家水网建设主办银行具有以下优势：一是政策支持优势。2022年6月，农发行与水利部联合印发《关于政策性金融支持水利基础设施建设的指导意见》，出台一系列差异化政策，建立“七优先”绿色通道，具有做好金融服务的政策基础。二是系统管理优势。农发行总、省、市、县机构完整，政策贯彻和业务指导可以直达基层，可以做到点对点对接每个市县、每个项目，提高金融服务的及时性和针对性。三是专业能力优势。农发行长期根植“三农”，近年来在长江黄河大保护、水利基础设施等领域积累了丰富经验，很多投融资体制机制创新，比如水权、水市场改革等内容，前期在履职服务中已经进行了一些探索，并支持一批国家和地方重点水利工程项目，可以及时推广应用到国家水网建设领域。

为业务创新转型提供新空间。水利项目多以公益性、准公益性为主，如何既规避政府隐性债务，又保证充足的现金流来源和风险保障措施，一直是业务转型需要解决的重大课题。《国家水网建设规划纲要》提出的“加强水网与相关产业协同发展”“推进水权水市场改革，完善水权市场化交易制度”“加快水网供水价格改革，创新完善公益性与经营性供水相结合的价格形成机制”等国家水网高质量发展举措，为水利“资源变资产”“资产变资金”提供了新的路径，有利于农发行进一步创新项目融资模式。

对高水平履职提出新要求。从服务需求看，做好国家水网建设金融支持的主要难点在“融智”，需要主动参与国家和地方重点水利投融资方案制定，设计符合需求的信贷产品和模式，为客户挖掘项目现金流，积极提供优质金融服务。从团队支持看，国家水网建设工程具有专业性、多样化的特点，对信贷人员素质提出挑战，需要打造一支了解国家财政、水利等相关政策，熟悉业务流程和规章制度的专业队伍。

相关业务发展建议

积极主动作为，与战略部署同频共振。一是增强银政合作“密切度”。发挥农发行总、省、市、县“四级机构”优势，主动与各级地方政府、水利部门、水利企业对接，做到具备融资条件的重大水利工程项目营销全覆盖、国家水网重点领域信贷支持全覆盖，提前介入和支持地方政府高度关注的、有示范性意义的重大项目。二是增强政策实施“参与度”。密切跟踪国家和省、市、县各层级水网建设运营实体组建进展，积极参与各地水利投融资体制机制改革工作，充分利用专业优势和服务优势，帮助地方政府培育主体、策划项目、设计方案。三是增强资源配置“精准度”。持续将最优惠的信贷资源集中投入到国家水网建设领域，体现政策性银行长期的政策属性和价值取向，多措并举提供周期长、成本低规模足的信贷资金。

坚持分类施策，做好融资融智服务。一是“延链强链”模式。积极探索推动水利产业链公益性和经营性项目一体化建设运营，支持水利上游“引水、集水”、中游“制水、供水”以及下游“防洪、治理”等项目联动开发，做到以盈补亏、以丰补歉。二是“打捆打包”模式。依托水利项目点多、线长、面广的自然属性以及对区域经济的带动和支撑的经济属性，采取“肥瘦搭配”方式，与其他产业项目统筹推进、一体化实施，实现项目投资平衡。比如通过生态环境导向的开发（EOD）模式，将水利项目与现代农业、港口物流等项目有效整合。三是“赋权经营”模式。鼓励有资源禀赋的地区，将具备开发价值的矿产、旅游等资源特许经营权益注入项目主体，通过赋权经营收益平衡公益性水利基础设施项目投入；支持项目主体整合收购涉水优质资产，做大做强企业的整体实力。四是“生态价值实现”模式。结合水权水市场改革、供水价格改革等创新领域，重点在水生态产品价值核算、上下游供需对接、涉水产品市场交易等方面开展实践，充分挖掘水资源经济价值，积极探索水利促进生态产品价值实现的有效措施。

打造特色品牌，推动服务迭代优化。一是产品突出“贴合度”。聚焦国家水网建设重点领域和重点任务，深耕细作、做足成色，积极推广可复制、可持续的产品模式，如推出“节水贷”“水权贷”等细分产品，丰富“贷+投”“贷+债”“流贷+项目”等产品组合。二是服务体现“定制化”。既要准确领会和积极落实中央精神，全力支持国家和地方最为关注的重点水利工程，同时也要把自己服务措施与地方发展规划有机融合，在支持水网与相关产业协同发展方面发挥当先导、补短板作用。三是风控突出“实质性”。服务国家水网建设要做到量、质并重，既要加大信贷支持，也要体现银行的一般性经营规律，把好准入关、边界关、风险关。在支持路径选择、方案设计、贷款管理等方面坚持市场化运作，确保不触碰隐性债务的红线。

强化人才支撑，提高履职保障能力。一是提升信贷人员专业素质。统筹整合总、省、市、县四级行资源，成立服务国家水网建设专业人才库，以创新、协调、绿色、开放、共享为原则，协同推进重点项目营销和办贷工作。二是开展精准培训。加大国家宏观调控政策、财政政策、水利行业政策等培训力度，重点提升信贷人员服务水利项目专业技能，促使农发行信贷产品和服务更好地满足国家水网建设融资需求。三是大力弘扬首创精神。坚持把创新放在核心位置，大力倡导敢为人先的首创精神，充分发挥服务水利项目主观能动性，为国家水网建设提供全方位的金融支持。