

随着一系列缓解小微企业融资难的政策措施出台,小微企业资金“饥渴”逐渐得到缓解,但融资难问题总体上依然突出,小微企业仍“喊渴”。3月29日,国家银监会又发布了《关于深化小微企业金融服务的意见》,明确提出“提高小微企业贷款可获得性、拓宽小微企业金融服务覆盖面”的目标,小微企业——

等“贷”的春天还会远吗?

□ 记者 朱亚平

小微企业空手贷款难

10日,在咸宁经济开发区一栋生产厂房内,大型机器高速运转,工人们正在马不停蹄赶工,一派繁忙景象。

“他们一接就是上千万上亿的订单,生产规模不断扩大。”看到别的企业发展红红火火,杨胜有些落寞,三年了,自己的企业至今还只能呆在开发区的孵化园里。

2011年,杨胜从市某事业单位退休,与要好的3个朋友投资200万元在经济开发区内租了一块地,注册了一家电源生产公司。公司成立至今,一直稳步发展。

“上个月,有一个江西的老板想要跟我们做一笔1000万的单子,因为公司无法承担前期投入的大量资金,最后只得放弃,像这样的情况远不止一次。”杨胜叹了口气直摇头,这几年来,虽然公司每年都会有200多张订单,但量少,一直处于微营利状态,大单子不敢接,因为流动资金不足。

为什么不去银行贷款呢?杨胜坦言,从成立之初,他每个星期都会跑银行,结果都是一样。“银行给你两条路,要么提供抵押物,要么找担保公司进行担保,而担保公司推荐你反

担保,反担保的意思是贷200万,需抵押340万元的质押物,又回到了抵押物的问题上来,一句话,企业没有抵押物,就不给贷。”

据另一个小微企业主介绍,公司一直都很想壮大规模,跑了好几家银行,因为厂房都是租来的,没有抵押物,所以贷款一直没办下来。

银行贷不到款,但企业又不能发展,只能通过其它途径借款。据了解,我市城区大部分小微企业目前都借有外债,或私人的或是社会组织的,与商业银行发生借贷关系很少。

亮开融资窗口

□ 舒朗秋

“如今办企业真难!像我这样不到一百万规模的个体企业,银行连正眼都不瞄一下,想办点贷款都跑20多天了,还是没有一家银行爽快答应。”这是一位开家庭皮鞋加工厂朋友发的牢骚。

2011年银监会先后出台了“银十条”及其补充通知,要求银行业金融机构进一步加大对小微企业的信贷支持力度,并就小微企业贷款出台了系列优惠政策。但事实上,这些要求和措施似乎没有明显的效果,小微企业依然面临贷款无门的状况。

银行为何在放贷过程中实施差异化政策,“挑肥拣瘦”、“贷大不贷小”?主要是小微企业财务信息不完整,财务制度不规范,抗风险能力较弱,加上资产较少,普遍缺乏可用于抵押担保的土地或房产等资产。而小微企业贷款额度小、频率高,银行的服务成本较高,因此导致银行对小微企业贷款慎之又慎,甚至不愿贷款。

小微企业是我国经济建设中的重要力量,各级政府和部门应该有责任担当,采取措施积极鼓励、大力扶持。如今,银监会又出台了《关于深化小微企业金融服务的意见》,如何将《意见》落到实处,让小微企业贷款难真正得到缓解?

应借鉴成熟市场经济国家通行的做法,如设立专门的政府机构和政策性金融机构,对小微企业提供担保或者贷款援助,健全小微企业的信用担保体系,鼓励风险投资或者资本市场融资等。

作为直接支持和服务的银行部门,要为企业敞开一扇公平对等的窗口,积极“放水养鱼”、“输血补脑”。要完善客户分层体系,建立差异化的金融服务方案。并结合小微企业业务特征,突出“社区金融”理念,在小微企业业务上向“零售化”和“小额化”转型,不断夯实客户基础。同时,可以学习和借鉴汇丰等国际先进银行经验,试行小微企业贷款业务专业化经营,实行小微企业业务营销、审查、审批、结算一条龙服务。

调查显示,我市规模以下小企业90%没与金融机构发生借贷关系。为什么?

一位商业银行个贷中心的负责人介绍,长期以来,许多银行机构在针对单个的小微企业发放贷款时,在营销、调查、审批、放款、贷后管理、不良清收等环节,都必然面临着收集信息难、控制风险难、控制成本难“三难”。因为这“三难”,银行对发放的贷款非常谨慎。

现在我市各商业银行的贷款方式主要有:抵押物贷款、担保公司提供担保贷款、抵

押物+银行保险贷款等几种。

在贷款发放的程序上,银行也都有严格的规定。给企业发放贷款时,银行必须做到“三查”制度,一查贷前企业信息核实查办;二查贷款期间,企业贷款审批认证和监督是否用于企业建设;三查贷款发放后,对于企业生产经营情况的观察,每一步都必须做到。

“银行贷款虽是小微企业争取外部融资的首选渠道,但银行在发放贷款时,承受着多项隐性成本,亦无法计量。”该负责人介绍,贷

款风险控制,是银行考量是否发放贷款的关键标准。

记者了解到,我市小微企业主要以获取短期的流动资金为主要融资目的,其中只有非常少的一部分小企业主使用私人财产作为抵押,而银行的小微企业服务中心大多也只为发展较好的小微企业服务,银行的无形资产抵押、无形资产质押、应收账款质押、存货抵押等创新的融资形式,在小微企业中存在认知度、使用率双低的情况。

拓宽渠道要落地有声

在竞争激烈化并高度资本化的今天,融资难无可避免成为严重制约小微企业发展壮大的难题。

为促进小微企业金融服务转型升级,国家银监会3月29日发布了《关于深化小微企业金融服务的意见》,强化正向激励,完善服务体系,引导银行业深化小微企业金融服务。《意见》提出了15条具体措施,明确以“提高小微企业贷款可获得性、拓宽小微企业金融服务覆盖面”为工作目标。

《意见》的主要内容包括鼓励和引导商业银行由单纯提供融资服务转向提供集融资、

结算、理财、咨询等为一体的综合性金融服务,引导商业银行创新小微企业贷款抵质押方式,研究发展网络融资平台,拓宽小微企业融资服务渠道等。

如何不让此《意见》成为一纸空文?

业内人士建议,在政策的引导下,政府部门应积极推动商业银行加强与地方相关部门沟通协作,推进金融体制市场化改革,建设多元化金融体系,压缩资金循环链条;积极鼓励金融产品创新,及时推出小微企业适用性强的信贷品种,甚至包括风险投资产品。

某银行信贷从业人员沈经理说,小微企

业家在为融资发愁的同时,也有相当一部分中小投资者在为找不到优秀的、高成长性的小额投资股权而烦恼,小微企业融资要拓宽融资渠道。建议由政府引导,金融机构助力,突破传统地打造一个小微企业风险投资网络,为双方提供一种信息发布和交流的平台。



创新产品 服务三农

9日,通城县农村信用社员工在马港镇程塆村有机茶叶基地了解生产情况。近年来,该社不断创新农村金融产品,全力扶农村种养大户发展。目前,共发放支农贷款13168万元,让1000多户农民走上了致富路。

记者 袁灿
通讯员 聂宏武 汪庆如 摄



盛开的国税之花 ——记嘉鱼县国税局办税服务厅李黎明

□ 通讯员 刘芳

“她爱岗敬业,非常朴实,话语不多,做事却是最多。”这是嘉鱼县国税局办税服务厅主任周明春对李黎明简短但很有份量的“评语”。

她虚心请教,不耻下问。从未接触过税收业务的她,在办税服务厅年龄最大,“资格”却最嫩,她从最简单的电脑操作开始学起,从最枯燥的税票开具开始学起,视每一个同事为老师,见缝插针地向身边的人请教,回到家也不忘抱着业务书“啃”,当初的“门外汉”变成了如今的“熟练工”。

她扎实肯干,工作细致。因为工作需要,调入国税部门才一年就先后调整了三个岗位。她服从安排,从不推诿,“哪里需要哪里搬”。

金融生涯

在国税系统,有很多“税花”。嘉鱼县国税局办税服务厅李黎明就是其中一朵。

年近43岁的李黎明,并不是国税战线上的一员“老将”,她原是嘉鱼交通规费征收稽查所一名普通的收费稽征员,2009年顺利通过考试,第二年6月成为国税战线的一名“新兵”,一切归零,开始了她的蓝色之旅。

咸宁财经

市中行

开展金融服务

本报讯 记者朱亚平、通讯员邵枫报道:4月1日,市中行组织义务服务小分队在街头宣传金融知识,当天接待咨询市民200多人次,散发宣传资料350多份。

“现在下岗再创业,可以办理银行贷款,我要去看看。”看完宣传页的市民张女士说,现在银行服务越来越细致了。

近年来,该行切实履行银行普及金融知识,维护消费者合法权益的责任和义务,增强公众金融法制观念和风险防范意识,利用设立宣传台、短信平台、宣传橱窗、温馨提示、液晶电视、电子显示屏等多种形式开展公众宣传,普及银行卡、理财服务、自助渠道、中小企业贷款、服务三农等银行业务知识,宣传中国银行金融服务政策、服务特色及服务流程。截至目前,该行现场接待咨询市民近万人次,散发宣传资料近万份。

市经济开发区国税局

培训纳税人

本报讯 通讯员黄文艳报道:10日,市经济开发区国税局举办企业所得税汇算清缴专题培训班,共有210余户企业相关人员参加了培训。

此次培训由纳税人自愿报名参加,不收取任何费用。培训以一年一度的所得税汇算清缴为契机,精心挑选税务部门业务骨干为企业授课,从企业切身利益出发,将税收优惠政策、防范纳税风险等内容一一进行详细讲解,给企业灌输正确的纳税理念,正确运用税法维护自身合法权益,不断提高企业依法纳税意识和规避税务风险能力。

赤壁市财政局

进行离任审计

本报讯 通讯员方强报道:4月8日,赤壁市财政监督局一行来到该市柳山镇财政所,对即将调离该所的负责人进行工作调动审计,督办财务手续移交。

该市财政监督局对该负责人上岗以来所经手的全部账目、款项进行了集中审计和清理,并实行财项审计与资产实物盘查相结合,既查财务账又查实物账,确保走得安心、群众放心。

对领导干部进行离任审计是一项基本制度,赤壁市财政局将其延伸到一般工作人员的调动,进一步增强了财政干部的责任意识,确保了财政资金安全。

投资人生



投资为孩子, 但别忘保障自己

□ 记者 刘漾

今年37岁的李念真正有投资理财观念,是从成立家庭开始。结婚后两个人的工资加在一起,花得少了,积蓄自然也就多了起来。

有闲钱就会想到投资,当时炒股很火,李念和老公开了一个联合账户去炒股,因不会选股,也没什么经验,结果和大部分散户一样,处于套牢状态,目前股票账户已经交给丈夫打理,李念的目标转向理财,因为方便也稳定。“虽然收益不算高,但至少比银行储蓄要好些。”李念说。

孩子出生时,李念给孩子买了份教育保险,每年交1.2万元,交到18岁,作为孩子的教育基金。

这几年,李念最成功的投资经历应该是买房,2008年,那时房子的价格还不高,首付只需两成,夫妻俩就在城区南部选了一套80多平方米的房子,用公积金交了首付,每个月除去公积金要交的贷款也不多,算是给家里攒下了一笔固定资产。

对于李念的投资理财经历,市农业银行理财师李竹生提了一些建议:“该客户收入稳定,且风险承受能力较强,建议除了给孩子买的教育保险外,更应该给家里主要收入支柱投一份保障型保险,提高家庭的抗风险能力。李念和丈夫平时没有太多时间去投入炒股,这样可以选择基金定投,既可以分散投资风险,又可以分享资本市场带来的收益。”

