

银行放贷不再大海捞针 解码重庆小微融资“智能导航术”



视觉中国图片



丰源花椒的生产车间 本报记者 张佳琳 摄

特色金融产品助推产业发展

“以前是大海捞针,我们想找到真正需要支持的小微企业太难了,时常被企业拒之门外。好不容易找到企业,由于缺乏足够的信用数据,看不清企业真实经营情况,想贷又不敢贷。有了协调机制,政府部门初筛推荐、银行精准对接,不仅让企业获贷更容易了,我们也不用再盲目找客户了。”谈及对小微企业融资协调机制的直观感受,农业银行重庆巴南支行普惠部经理赵凯如是说。

小微企业发展离不开金融活水的精准滴灌。一手牵企业,一手牵银行,2024年10月由金融监管总局、国家发展改革委牵头建立的支持小微企业融资协调工作机制,核心便是从供需两端共同发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。该机制落地成效如何?小微企业融资难、融资贵等问题是否仍然存在?各方如何构建小微企业可持续服务生态?

不同地区有着各自的经济发展特色,也有着不同的小微企业融资协调机制实践特点。盛夏时节,中国证券报记者带着上述问题赴山城重庆,调研了解当地充分利用数据优势,以搭建协同共享网络、挖掘企业数据资源价值为抓手,推动数字要素赋能普惠金融,全方位提升小微企业金融服务质效。

● 本报记者 张佳琳

“百菜百味,一麻当先。”提到重庆就绕不开麻辣鲜香的火锅,而江津花椒是其灵魂食材。江津素有“中国花椒之乡”的美誉,因地理气候等条件优越,所产花椒麻香味浓,闻名世界。

当记者走进江津丰源花椒有限公司,馥郁的花椒香气就扑面而来。捧着一掌花椒渣,丰源花椒总经理杨天旭向记者道出了“麻香密码”：“我们使用非遗技术榨取花椒油,苦味会少一些。”

“3、2、1,上链接!”

穿过花椒油、干花椒和鲜花椒生产车间,记者的目光被正在带货的丰源花椒直播间主播所吸引。“2019年,公司就在政策引导下尝试电商销售。2020年我们有产品进入某头部主播直播间,10秒钟就卖了3万单,销售额破百万元。”杨天旭表示,如今该公司的电商销售额增长了20倍,整体销售额也从2019年的2000万元涨至2024年的1亿元。拓展电商渠道无疑对该公司销售额有着明显拉动作用。

“订单暴增,产能与资金跟得上吗?”记者不禁发问。

杨天旭直言:“能把电商渠道做好,在很大程度上要感谢金融机构的支持。有了资金,我们才有底气囤货。当直播间有大批订单涌入时,我们能及时提供货源。其带来的是正向滚雪球效应,也让公司走到了能与头部主播合作的位置。”

从背篓到网络,眼下丰源花椒的产品不止发往全国各地,还出口到全球20多个国家和地区。最让花椒企业头疼的问题是季节性流动资金短缺。杨天旭告诉记者,花椒采摘、收购、加工的时令性很强,特别是今年花椒销售旺季,该公司新增多个海外客户,急需百万元资金扩大产能。

“为贯彻落实支持小微企业融资协调工作机制,我行结合‘千企万户大走访’,主动下沉服务重心。在走访江津国际花椒产业园时,我们了解到丰源花椒的资金需求,第一时间为其追加400万元授信额度,助力这家公司出海。”重庆农商行江津先锋支行行长吴光杰告诉记者。

吴光杰表示,该行依托“信易贷·渝惠融”融资信用服务平台,结合花椒产业季节性性强等融资特点,以“一产一策”向花椒全产业链经营主体创设“花椒贷”金融产品,向小型仓储和粗加工主体推出“快担贷”信用担保产品,为规模仓储和加工主体量身定做“花椒存货抵押贷”特色产品。

呵护江津花椒产业茁壮成长,不仅有银行机构的助力,还有保险机构的支持。

人保财险江津支公司农险部经理杨培兴告诉记者,该公司结合区域花椒产业“企业+订单+农户”发展趋势,创新试点“政策性花椒价格指数保险+商业性花椒价格指数保险”组合模式。“一方面,对因市场价格下跌给农民造成的损失进行赔偿,提升农民生产积极性;另一方面,对因超预期价格收购给收购商造成的损失进行赔偿,以稳定市场价

格。”杨培兴说。

供需两端发力推动银企精准对接

都市人已不满足于在阳台种菜,不少人扛起锄头走进田间地头感受乡野慢时光。推出共享菜园的重庆市伟正蔬菜种植有限公司正是踩准了这个风口,让“田园梦”带动“致富链”的当地小微企业的缩影。

走进重庆璧山八塘镇的共享菜园,伟正蔬菜负责人薛祖虹告诉记者:“客户可以租一亩地,种下自己喜欢的蔬菜,也可以把菜园托管给我们。待蔬菜成熟后,客户能亲手摘菜,或者由我们摘菜,然后邮寄给客户。”

“营收情况挺不错的,除了有不少家庭来租地,还有公司来租地,它们把团建活动、工会活动带到地里来,然后把蔬菜作为福利或礼品发给员工。当然,这些都要感谢



工人阿嫲们在挑拣蔬菜

我们的工人阿嫲们。她们的工资也从最初的每月800元涨到现在的每月5000元左右。”薛祖虹说。

企业发展离不开资金支持,就在记者采访的当天,农业银行重庆璧山八塘支行给该企业发放了30万元贷款。薛祖虹表示,这笔钱解决了企业下半年农资采购的难题。“农资采购的特点是,赊账的话,价格会高很多;如果付全款、现款进行批量采购,价格能低不少。”

在共享菜园里,记者见到了为伟正蔬菜提供农产品配送服务的重庆勤马初心农产品有限公司负责人黄道宽。据黄道宽介绍,他2018年退伍回来后,就带着几位战友创业。做农产品配送,前期需要垫付大量资金。“下游企业往往是收到货才能付钱给我们,而上游企业要先收钱才能把货给我们。今年初,我们拿下了5家单位的食材供应订单,但算下来有一百多万元资金缺口,我整夜睡不着觉。”他说。

“没问问银行吗?”记者感到疑惑。黄道宽表示,企业规模小,原本能从银行获得的信贷额度并不多,再加上前期向银行贷款,有银行表示没办法增加信贷额度。“好在农业银行主动联系我们,提供贷款,让我们迈过了这道坎。”

农业银行重庆巴南支行客户经理龙洸向记者表示,彼时支持小微企业融资协调机制工作专班通过“信易贷·渝惠融”平台向该行发送了一份小微企业融资协调机制推荐企业清单,勤马初心就在清单上。该企业融资确实有难度,缺少抵押资产,按传统贷款路子根本走不通。该行在协调机制下推出的服务于农业产业链上小微企业的专项信贷产品派上了用场。

赵凯表示,小微企业融资协调机制没

推出前,银行只看企业财务报表、纳税记录,像勤马初心这类刚起步、轻资产的小微企业很容易被银行传统的信贷系统筛掉。此类企业有稳定的订单,隐形价值难以被传统银行系统捕捉。

全链条支持破除企业出口障碍

步入重庆浩森摩托车有限公司的生产车间,机器轰鸣,一派繁忙景象。浩森摩托总经理助理况崇杰告诉记者:“目前,我们将业务重心从北美市场转向欧洲、中亚市场,同时巩固非洲、南美市场。欧洲气候寒冷,我们就强化发动机冷启动系统,让它在零下30℃也能启动;非洲路况差,我们就强化车架,使用耐磨轮胎。由于产品针对性强,订单越来越多,但资金跟不上了。”

况崇杰表示:“以前总觉得银行贷款门槛高得很,要厂房抵押、要复杂的报表。我们是做组装加工的制造企业,厂房是租的,从银行贷款挺难的,以前都是用自有资金维持工厂运转。去年下半年以来订单明显增多,特别是在哈萨克斯坦,有一位客户单笔订了2000多辆越野摩托车,我们得先垫款采购车架、减震器等关键零部件,部分特殊零部件得开新模具,资金压力陡增。”

在浩森摩托一筹莫展的时候,街道网格员和当地中国银行客户经理上门找到了公司负责人,没用厂房抵押,而是以出口订单作为授信依据,在5天内就为公司发放了480万元贷款,解决了采购原材料、回款周期延长的资金问题。其背后依旧是重庆的小微企业融资协调机制在发挥作用。

当地2024年11月中旬启动了“千企万户大走访”活动,社区、街道网格员和银行工作人员一道深入园区、社区、乡村,全面摸排小微企业、个体工商户融资需求,对符合“合规持续经营、固定经营场所、真实融资需求、信用状况良好、贷款用途依法合规”等5项标准的经营主体通过政府“141”基层智治平台纳入申报清单,专班人员审核后形成推荐清单,分批次通过“信易贷·渝惠融”平台推送至银行开展融资对接,形成全覆盖、可追溯、能督导的工作闭环。

全球贸易摩擦升温背景下,不少像浩森摩托这样的小微外贸企业面临订单波动、汇率风险、资金短缺等压力。如何突破传统模式,联合多方力量,破解这类企业面临的融资难题,极为重要。

“我们出口市场杂,结算货币种类多,在北美用美元,在南美用雷亚尔,在哈萨克斯坦用坚戈,在非洲多用欧元,以前换汇要跑好几个窗口,汇率还不透明。现在中行推出多币种结算账户,一个账户搞定所有币种,汇率也比市场价优惠,一年仅结汇成本就省了近100万元人民币。”况崇杰说。

不仅如此,中国银行还表示,该行联动其巴西、哈萨克斯坦等境外分行,为企业提供汇率实时锁定服务,帮助企业规避汇率波动风险。针对企业汇率避险的需求,提供了相关国际结算产品,包括汇率保值期权交易、远期结售汇产品等。同时,联合中信保为企业办理“出口信用保险+融资”组合业务,保费由政府补贴40%,降低海外市场的坏账风险。

激发消费潜能、市场活力 银行积极响应贷款贴息政策

● 本报记者 张佳琳

在政策引导下,8月以来工商银行、农业银行、建设银行、交通银行、平安银行等多家银行积极响应个人消费贷款贴息政策与服务业经营主体贷款贴息政策,部署政策落地实施的各项准备工作,确保贴息政策精准高效地传导至千企万户,为提振消费、激发市场活力注入强劲动能。

持续创新普惠金融产品

滚烫的辣油浇在铺满鲜花椒的鱼肉上,香气瞬间炸开,厨房里锅铲翻飞,泡椒的酸香、豆瓣酱的醇厚在空气中交织……在四川,杨先生经营的江湖菜馆凭借独特的味道获得消费者认可,门口的食客经常大排长龙。“做江湖菜,讲究的就是‘鲜’和‘快’。”杨先生在餐饮领域深耕多年,对烹饪颇有心得。

然而,餐馆经营规模不断扩大让他面临房租、供应商货款等资金周转难题。工商银行广安分行在深入开展“千企万户大走访”活动时,得知了杨先生的情况,便迅速为其制定了专属融资方案,发放近500万元“烟火贷”,解决了他的燃眉之急。“创业不容易,感谢银行的专业服务!”杨先生激动地说。

对杨先生的金融支持,是工商银行积极推动普惠金融创新实践的生动缩影。工商银行相关负责人表示,为响应国家政策,该行不断创新普惠金融产品,加大对服务型经营主体的贷款支持力度。针对个体工商户和个人消费者等群体,该行推出了一系列特色金融产品,满足金融消费者的融资需求。

日前,国务院常务会议部署实施个人消费贷款贴息政策与服务业经营主体贷款贴息政策。“为降低居民信贷成本和服务业经营主体融资成本,更好激发消费潜力、提升市场活力,我行正在依法依规、积极有序地推进个人消费贷款与服务业经营主体贷款贴息政策的组织实施工作。我行将坚持市场化、法治化原则,优化办理流程,简化办理手续,助力政策尽快实施。”工商银行相关负责人表示。

积极响应贷款贴息政策

不仅是工商银行,记者注意到还有多家国有大行、股份制银行持续加大对于个人消费贷款、服务业经营主体贷款的支持力度。对于个人消费贷款贴息政策与服务业经营主体贷款贴息政策,多家银行表示,正积极有序组织贷款贴息政策落实工作,持续创新金融产品,优化贷款流程,不断提高金融服务质效。

例如,交通银行表示,该行已研究制定《支持提振消费专项行动方案》,提出六大行动、35项具体措施,推出个人贷款整体品牌“交银惠贷”,加大对以旧换新、汽车、家电家居、文旅健康、餐饮零售等重点消费领域的支持力度。交通银行将积极贯彻落实贴息政策相关要求,切实做好政策传导,以数字化手段和创新金融产品支持提振消费,让政策红利充分惠及各类主体。

建设银行表示,个人消费贷款贴息政策与服务业经营主体贷款贴息政策,将通过财政与金融政策联动,进一步降低居民信贷成本和服务业经营主体融资成本,加强与促消费系列政策的协同,从供需两端同向发力提振消费。

“建设银行将按照上级单位有关要求,切实做好个人消费贷款和服务业经营主体贷款贴息政策的传导落实,让消费市场参与方更便捷地获得政策红利,激发消费潜力,增强市场活力,以高质量金融服务助力扩大消费需求。”建设银行称。

农业银行相关负责人表示,该行加大了对个人消费贷款投放、服务业经营主体信贷支持的力度。据悉,农业银行已做好提振消费专项行动政策对接,制定实施专项行动方案,丰富金融产品,创新场景布局,精准把握和积极满足居民多层次、差异化消费金融需求。同时,农业银行聚焦商圈、商超、电商、文化旅游等服务业经营场景,因地制宜实施差异化政策,定制一揽子金融服务方案,有效满足广大服务业经营主体融资需求。

“下阶段,将积极部署相关政策落地实施的各项准备工作,确保贴息政策精准高效传导至千企万户,助力降低居民消费信贷成本和服务业经营主体融资成本。”农业银行称。

将贴息政策嵌入消费场景

谈及个人消费贷款贴息政策与服务业经营主体贷款贴息政策的积极影响,上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚表示,在个人消费需求端,针对购车、家电焕新、文旅消费等大额支出,鼓励银行合理设置贷款额度与期限,并通过贴息降低实际贷款利率;在服务业经营主体供给端,鼓励银行对餐饮、家政、托育等服务行业的中小微企业,按贷款期限给予相应的贴息优惠。

事实上,贴息政策不仅能降低居民及企业融资成本,还能助力银行开展零售业务。银河证券发布的研报认为,贴息政策可让供需两端协同发力,促进消费市场信贷需求回暖,有助于银行零售信贷业务开辟增量空间。此外,贴息政策还有助于呵护银行净息差,有利于维护信贷市场有序竞争。

“贴息政策如何执行尚不明确。总体而言,相关政策落地实施将提振居民消费意愿,改善相关主体经营状况,有助于商业银行、消费金融公司增强消费贷款及其他相关贷款投放力度,还有助于金融机构减缓息差收窄压力。”招联首席研究员董希淼表示。

曾刚认为,针对相关贷款的贴息政策,银行业可精准对接需求,扩大政策覆盖面:

一是针对个人消费端,梳理汽车、家电、文旅等重点消费场景,设计相匹配的贴息贷款产品,明确贴息后贷款利率、额度、期限等核心要素,简化申请流程。二是针对服务业经营主体,聚焦餐饮、家政、托育等行业的中小微企业,主动摸排融资需求,提供定向贷款支持,并清晰告知贴息政策细则(如贴息比例、申请条件)。三是银行应加强风险管控,确保贷款资金合规使用。严格审核贷款用途,通过合同约定、贷后跟踪等方式,确保贷款真正用于个人消费或服务型企业经营。四是配合财政、监管部门做好贴息资金核查,建立台账,记录贷款发放、贴息申请等全流程信息,保障资金使用透明、高效。



浩森摩托的生产车间