

改革,再燃激情

记者走访台州企业、农户,体验金融领域改革怎样赋能引金融活水 为“小微”解渴

本报记者 吉文磊 陈久忍 见习记者 张熙锦

由于资质偏低、缺乏抵押物,融资难、融资贵一直是困扰小微经营主体发展的一个难题。刚刚召开的中央经济工作会议指出,要引导金融机构加大对普惠小微等方面的支持力度。

把钱借给最需要的人——民营经济大市台州正以政务服务增值化改革为契机,深入探索小微金融增值化服务之路。通过不断优化服务资源配置、创新服务供给方式,台州小微经营主体融资难题有了新的破解之道。

金融政务服务持续升级,顾客们体感如何?近日,我们跟随台州金融机构工作人员,深入企业、走访农户,感触这场变革带来的变化。

清单+手册,就是服务企业的“秘籍”

“椒江一家企业向我们寻求帮助,之前申请的银行贷款始终没审批下来。走,去看看他们是啥情况。”一大早,我们就收到台州市融资辅导中心服务专员洪荣杰的短信,我们立刻赶到他对接的服务点。

洪荣杰所在的台州市融资辅导中心成立于2021年3月,主要面向小微企业提供融资诊断、融资辅导、金融信息产品咨询等方面的服务。当地不少企业说,辅导中心就像一位老师。银行贷款不畅,他们总能指出堵点所在,并手把手教企业怎么办。截至2023年11月底,经其帮助,已有56家企业完成1.7亿元融资。

路上,我们了解到,此次走访的企业是台州市鼎鑫防腐设备科技有限公司,主要为当地医药厂家的生产线钢管添加防腐材料。这几年,台州医药行业发展迅猛,企业年营业额也顺势上涨,超过千万元。

洪荣杰有点神秘地向我们展示了一个小本子,他称其为“秘籍”。“今年台州打造金融增值化服务‘清单+手册’业务体系。企业大部分融资需求和可能遇到的问题,都被列成问题清单,相应的解决办法则纳入解題手册——这些都在‘秘籍’里写着呢。我们经常查阅,力求金融服务精准高效。”

来到生产车间,高温喷火声、器械敲打声不绝于耳。企业负责人陈岳君和我们边走边聊,介绍各种加工环节。企业为什么要贷款?陈岳君解释,近年来,随着生意扩大,现有的5亩地厂房已经满足不了生产需求。前不久,他看上了一块28亩的土地,但要盘下来,需一大笔钱。

陈岳君告诉我们,他找银行贷款底气不足。“因为是外地人,我在几家本地银行留存的信用数据不多。现有的厂房是租赁的,可抵押财产也没有优势。”说到这里,他叹了一口气。“之前对接的银行客户经理也来过现场,但贷款没审批下来,这才想到找融资辅导中心帮助。”

了解到陈岳君的情况后,洪荣杰马上指出:“争取银行认可,最重要的是财务数据。”洪荣杰告诉我们,陈岳君这类情况,“秘籍”里也收录了。

在陈岳君带领下,我们来到财务室。办公桌上,只见一沓财务文件堆积在电脑旁,一位王姓员工正手忙脚乱地整理各类发票和合同。“这位是兼职会计,定期在这里处理税务和财务问题。”陈岳君向我们介绍。

一家年营业额超千万的企业,财务管理工作居然交给兼职会计,这怎能让银行没有疑虑?洪荣杰立即指出问题所在,并敦促陈岳君抓紧时间招聘专职会计。“让专业的人做专业的事,等银行问起财务细节,底气就足了。”陈岳君若有所思地点点头。我们作为洪荣杰的帮手,将建议一一记录在案。

来到车间隔壁的厂房仓库,工作人员来来往往。陈岳君介绍,车间工人每天会根据生产计划,提前领取聚乙烯、聚苯烯、设备零部件等加工材料,随后在登记表中填写名称和数量。

我们把登记表拿来一看,只见各类登记字迹潦草,有的涂改明显。“这些账目能对得上吗?”洪荣杰指出,“存放在仓库的材料数量大,消耗也多。出入库登记很容易出问题。”他建议,仓库最好派专人值守,并换成电脑登记,这样数据会更准确。

边走边看,鼎鑫公司各种记账漏洞被洪荣杰一一挑了出来,有的是财务材料缺失,有的是页码标记不清。回到办公室,陈岳君有点不好意思:“我是电工出身,大半辈子都把精力放在技术上,财务这块确实疏忽了。”

“其实,这是不少小微企业的共性问题。”洪荣杰说,银行的信用评估,很大程度上取决于财务数据。但不少小微企业主财务观念不强,“记一笔算一笔”成了常态。

给鼎鑫公司找出问题、提出建议后,洪荣杰带着我们返程。数日后,我们联系陈岳君。他告诉我们:“上次现场指导我们学到不少,公司随即把出入库登记改成了电脑操作,财务登记更规范了,专职会计也已到岗。”洪荣杰后来又带着两位本地银行的客户经理回访企业。电话那头陈岳君开心地笑起来:“这次银行挺认可我们,现场初步敲定了300万元贷款后,现在已到款。企业扩大生产终于有眉目了。”



郑奇(右)带着本报记者(左)在田间地头走访农户。

拍友 陶钊成 摄

农田作物、个人声誉,都可折算成信用价值

在城市,人们可依托住房、汽车等资产申请银行贷款;在农村,因抵押难、流转难、处置难等问题,不少农户家庭资产难以获得信用评估。

如何让农村资产不再“沉睡”?2020年,台州就开始推广农户家庭资产负债表,今年进一步实行金融增值化服务“前台+后台”的工作体系。

对于企业而言,资产负债表并不陌生,它是评估企业资产、负债、权益等财务状况的会计表格。而农户家庭资产负债表,则包括农户的固定资产、权利类资产、活体资产、无形资产等信息。它让原先无法量化的农田作物、林权、家禽,以及个人声誉等,都可折算成信用价值。

家禽和个人声誉也可用来贷款?我们对这一模式十分好奇。走访鼎鑫公司后的第二天下午,我们见到了路桥农商银行客户经理郑奇,她正要前往黄琅村的尚财洪家中开展信用评估:“尚财洪一家向我们申请40万元的信用贷款,你们和我一起去看看吧。”

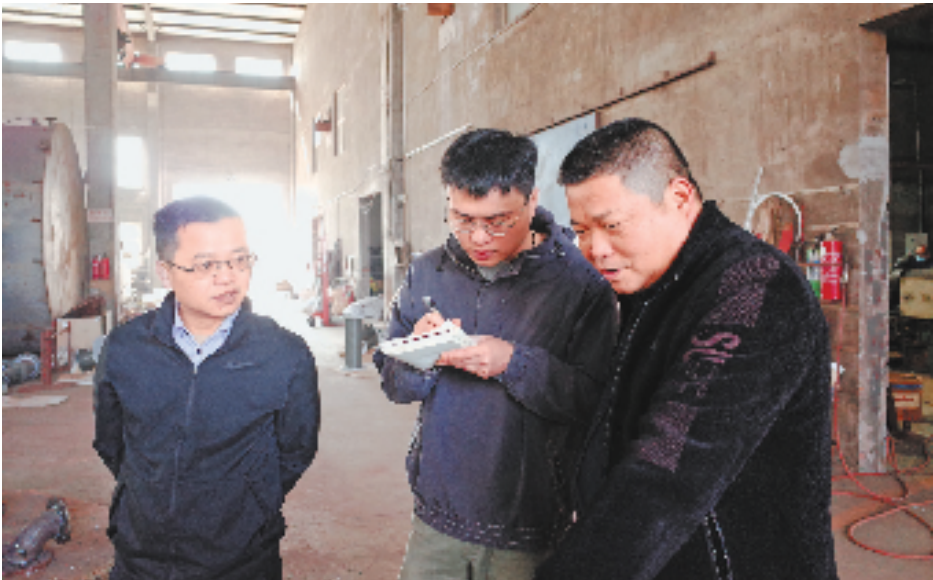
刚进黄琅村口,我们就看到尚财洪在等候了。他穿着黑色胶鞋,刚从地里施肥回来,裤腿上沾满了泥土。“听说银行有新政策,到家里看看、到田里走走就能贷款,我想试试。”在黄琅村,尚财洪是有名的种植大户。今年50岁的他在本村租借80亩农田,种植莴苣和西瓜,赚的都是辛苦钱。

来到田间,只见一排排白色塑料大棚里的莴苣,刚长出嫩叶,散发出淡淡清香,长势喜人。“这些是分期种植的,最快的一批春节期间上市,可以卖个好价钱。”尚财洪说。

尚财洪告诉我们,今年下半年市场行情不太好,加上种子和肥料价格上涨,之前种的莴苣没怎么赚钱。眼看更换大棚钢架的日子越来越近,手里的钱不够用了。

“您别担心,我们今天来,就是帮您解决难题的。”郑奇在现场一边拍照,一边安慰尚财洪。

来到尚财洪家中,郑奇开始了“信用挖掘”工作:住房面积有多大?家里有哪些值



在台州市鼎鑫防腐设备科技有限公司生产车间,洪荣杰(左)向企业负责人陈岳君(右)咨询财务状况,本报记者吉文磊(中)做记录。

本报见习记者 张熙锦 摄

钱的家具电器?养了多少家禽?郑奇询问的这些事项,我们都一一记下。

记录资产只是第一步,信用价值又该如何评估呢?郑奇介绍,按照今年推出的金融增值化服务“前台+后台”工作体系,作为前台,像她一样的工作人员会对接客户需求,并梳理出各类评估项目的基本情况。而在后台,依托部门联动协同机制,银行会高效协调解决重点难点工作,为前台服务开展提供专业支撑。

在尚财洪家就是这样操作的——以宅基地房屋为例,郑奇带着我们先查阅宅基地证书,确认房屋属性,然后参考地段和周边交易案例估算价格水平。这些信息传到后台,在浙江农商联合银行和国家金融监督管理总局台州监管分局的指导下,路桥农商银

行的大数据模型对估算价格进行风险核校。

对宅基地证书拍照留存后,我们走出尚财洪家门,正好碰到前来拜访尚财洪的黄琅村党总支书记、村委会主任戴素琴。得知银行在走访,她当着我们的面夸奖:“老尚为人实在,种田技术好,相信他,准没错!”

别看一句简单评价,对银行评估也很重要。郑奇的解释是,推广农村家庭资产负债表,不能片面依赖农田、房产等固定资产。“农田关键靠人种。若农户经验丰富,脚踏实地,我们自然对他更信任,信用评级也会上一个台阶。”

我们当天走访后,路桥农商银行依托“前台+后台”工作体系补全了尚财洪农村家庭资产负债表中的房产和固定资产数据。综合考虑其个人声誉、种植面积等因素,最终给出了为期5年的40万元信用贷款。

“银行到我家看看就能贷款,这份信任不简单啊。”尚财洪说。



·资讯·

诸暨店口:凝聚乡贤力量 编织高质量发展“同心结”

孙金良 周雨文 边富良

近日,绍兴诸暨市店口镇涓东社区举行了一场捐款仪式,来自香港的章忆严女士慷慨解囊,捐出100万元用于支持家乡发展、困难群众帮扶及社区党群服务中心矩阵暖心场景打造等。“她已经不止一次给村里捐款捐物了。”涓东社区党总支书记傅张辉说。章忆严是已故的店口乡贤王萼英女士的女儿,此次捐款是为了完成母亲遗愿和表达对家乡的深厚情怀。

据傅张辉介绍,王萼英女士早年定居香港,在改革开放初期就到深

圳办厂,有机会就会回老家看看。虽然回家的次数不多,但每次回来都会给村里捐款捐物,为家乡的发展贡献自己的一份力量。上世纪80年代初,王萼英第一次回到家乡,就捐了一台彩色电视机。时隔不久,又为村里部分道路改造提供了资金支持,使原本崎岖不平的路面变得宽敞平坦,改善了村民的出行条件和生活质量。2011年,她再捐出30万元用于建设弘毅小学……王萼英前后多次捐款,累计金额超过100万元,用于资助家乡的戏台、道路等基

础设施改造升级。她的家乡情怀和慈善精神也深深地影响了女儿章忆严。

“母亲一直牵挂家乡的发展,我想完成她生前遗愿。”章忆严说。捐款仪式结束后,章忆严还与村干部一起走访了6户困难村民,给每户送去了2000元慰问金,让困难群众感受到了党委政府和家乡人的关怀和温暖。

近年来,店口镇积极建立乡贤人才资源库,广泛开展走访乡贤活动,充分利用春节、中秋节等传统佳节,

走访慰问乡贤,向乡贤传递家乡经济社会发展情况,增强其对家乡的认同感和归属感,争取他们对辖区村社事业发展的支持,也促使更多乡贤为家乡的发展贡献力量。截至目前,该镇共收到乡贤捐款累计达1342万元,均用于文化礼堂、爱心食堂等公益设施的建设,辖区居民的生活环境和质量显著提升。

店口镇还积极组织乡贤参观考察家乡建设,激发乡贤的故土情结,发挥其智力、资源和经验优势,增强他们回乡投资的热情和信心,助力店口镇产

业升级。今年,由三位乡贤共同出资2000万元的一期炒货生料冷库全面建成投用。

当前,炒货行业正迎来旺季,炒货市场人气爆棚,每天大型运输车穿梭不停。“有了储存生料的冷库,解决了炒货企业的后顾之忧,也减轻了成本。”店口镇相关负责人说。

“招乡贤,乡贤招”是店口镇倡导并实施的人才战略。去年,店口镇在走访调研炒货企业时了解到,尽管店口镇阮市社区炒货产业化程度越来越高,但资金和仓储等环节仍存在缺

现象,一定程度上制约产业做大做强。

为此,该镇积极与坚果炒货行业协会沟通,并邀请乡贤回归建设冷库。同时梳理产业园闲置店铺资源,将近70间闲置店铺整体出租给冷链企业。据悉,炒货生料冷库计划总投资5000万元,实行分期建设。一期建设4个分开放式冷库,面积近3000平方米,可容纳储藏近万吨炒货生料。而这也是店口镇与乡贤企业深度合作的一个成功例子。

在建设炒货生料冷库、完善炒货产业链的基础上,今年,店口镇出台相关扶持政策,通过打造公型保税仓、优化抱团参展服务、提升炒货品牌价值、强化专项信贷保障等举措,吸引在外从事炒货业的乡贤回乡投资,助力百姓共富。



吉文磊

陈久忍

张熙锦

