

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、缺乏抵质押物,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。通过不断优化金融服务资源配置、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题手册——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,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,财务管理居然交给兼职会计,这能让银行没有疑虑?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,这是不少小微企业共性的问题。”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 陶铭成 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

行的大数据模型对估算价格进行风险核验。

对宅基地证书拍照留后,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。

“银行到我家里看看就能贷款,这份信任不简单啊。”尚财洪说。



信保基金分担风险, 银行吃下“定心丸”

除了贷款客户,改革的服务对象还有银行。台州在全国首创的小微企业信用保证基金,降低了银行的融资风险。

信保基金不提供贷款,但可为融资贷款提供风险担保额度。2020年,信保基金获得国家担保基金和省担保集团各0.8亿元注资,基金规模扩大至16.4亿元。

原先银行不敢贷、不愿贷的小微企业在信保基金支持下,得到了成本更低、资源更足的资金支持。截至2023年10月末,基金在保户数27560家,在保余额196.53亿元。

“因为我们兜底,为银行分担了风险,帮助银行提高了服务小微企业的广度和深度。”信息审核员杜林峰已在信保基金工作5年,谈及自己的工作,他满是自豪。

和杜林峰见面时,他正在拜访老朋友——盛航(台州)科技有限公司。这是当地一家低空领域安全防护的明星企业,2022年营业额突破3200万元,市场表现突飞猛进。“企业在不同的生命周期需要不同的融资服务。今年,台州打造‘投贷债保担’联动的综合金融服务,我们加大了对企业通联、走访的力度。我要问问老朋友是否有其他的融资需求。”

盛航位于台州中德(台州)产业合作园一栋二层楼里。走进公司内部,就能看到一排排荣誉奖章:台州“500精英计划”创业企业、浙江省科技型中小企业、浙江省高新技术产业……

“没想到今年还有大进步!”杜林峰说。顺着他的目光,我们注意到,一张今年6月颁发的“浙江省专精特新中小企业”奖牌闪闪发光。“这几年,企业研发实力不断提升,获得这份荣誉,我们确实花了很多力气。”企业负责人周练说。

杜林峰依然记得,3年前,因为投入成本高、抵质押物少、经营前景无法保证,银行对于盛航的贷款申请顾虑重重。

为了摸清盛航的底细,杜林峰登门拜访。一进企业大门,杜林峰的疑虑打消了不少:“一个初创型企业,居然获得这么多荣誉,说明实力够强。”为企业实力背书的,还有不容小觑的研发团队。大厅转角处,我们看到了公司不少研发人员的介绍,他们履历光鲜,都是无线和通信技术领域的尖端人才。

“科创企业是国家大力支持的对象,台州应该好好珍惜。”了解到盛航的实力和低空安防领域的市场前景后,杜林峰没有犹豫,果断推进这场融资合作。最终,在信保基金的支持下,农业银行台州湾新区支行为企业提供了600万元的信贷资金。

如今的盛航,已从当年名不见经传的初创企业,变成台州市无人机航空产业的重要组成部分,公司的系列产品已成为我国低空安防领域的主力装备。周练对杜林峰说:“感谢你们的信任。若企业后续在研发、扩大生产方面需要融资帮助、碰到难题,我还是会找你们。”

除了企业,银行也表示感谢。“当我们面对拿不准的融资申请时,信保基金以专业、实力为我们分担了风险,是我们最可靠的合作伙伴。”农业银行台州湾新区支行相关负责人说。

“盛航的经历说明,疏通金融进入民营经济的渠道,需要创新企业全周期金融服务的理念。”台州市改革办相关负责人表示。

据统计,截至2023年10月末,台州民营经济、普惠小微贷款余额占贷款比例分别为54.52%、32.16%,占比均为全省第一。



吉文磊



陈久忍



张熙锦

·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,绍兴诸暨市店口镇湄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。”湄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链

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,通过打造公用型保税仓、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,吸引在外从事炒货行业的乡贤回乡投资,助力百姓共富。