

浙江工行奉小企业为“座上宾”，贷款“量身定做”，被誉为——

小企业的“及时雨”

本报记者 顾 春

将小企业奉为“座上宾”

小企业贷款今年增速超过往年

“又是一场及时雨!”前不久,当工商银行浙江分行的1000万元救急资金到位时,浙江彩通印刷包装有限公司董事长汪成海欣喜不已。对彩通公司来说,短短一年间,这已是第三场及时雨了。

2008年5月,彩通公司资金出现缺口。浙江工行到彩通公司考察,发现这个小企业创新思路清晰,发展潜力强劲,不到半个月就向彩通发放第一笔350万元的流动资金贷款,解了客户的燃眉之急。

小企业最缺乏的就是担保物。在第二笔融资时,企业除了法人代表的一套私人别墅外无资产可抵押,浙江工行为其量身定做融资方案,通过抵押与担保的组合,为其新增了750万元流动资金贷款。两笔贷款为企业的发展注入强劲的动力,2008年实现销售收入1.5亿元,同比增长90%。

企业蓬勃发展,后续资金需求也进一步增加,担保又一次成为融资瓶颈。浙江工行仔细研究后,发现彩通的合作客户均为国内知名企业,遂通过国内贸易融资方式,以企业的应收账款为还款来源,为企业发放1000万元的国内贸易融资贷款,不仅成功破解了彩通公司的融资担保难问题,也为解决企业今后的融资需求找到了新的方式和突破口。

今年以来,尽管金融危机增加了小企业发展的不稳定性,但浙江工行的小企业贷款增速反而超过往年。到6月底,全行小企业贷款余额达到650.58亿元,其中今年新增60亿元。目前,浙江工行已被中国银监会和工商银行总行确定为小企业信贷业务试点行。

多年来,浙江工行实行“大小并举、扶优限劣”的信贷政策,采取积极有效的措施培育和扶植小企业的健康发展。“我们一直把小企业奉为‘座上宾’,视作战略合作伙伴,在服务小企业方面不断探索,希望能够形成与浙江小企业互利共赢、共同成长的良好发展格局。”分行行长徐新桥说。



曾 一 绘

“量身定做”贷款模式

满足小企业金额小、频率高、时间急的用款需求

浙江是国内小企业起步最早、发展最快的省份之一,小企业已成为全省经济社会发展的重要支柱和推动力量。但小企业贷款普遍缺乏担保,并存在贷款金额小、频率高、时间急的特点。为此,浙江工行创新机制,尽可能开拓客户、提高服务效率。

方便快捷的“网贷通”,如今已经成为很多浙江中小企业家的法宝。金华菲亚特涂料有限公司的法人代表陈利阳告诉记者,他们企业离市区比较远,以前跑一趟银行路上至少需要半个多小时。用“网贷通”,不仅手续简便速度快,还可根据销售淡季,随时取用还款,并免去了长期借款承担的利息费用。

据介绍,“网贷通”是浙江工行与小企业客户一次性签订循环贷款借款合同,在合同规定的有效期内,客户可通过网银或电话银行自助进行提款和还款业

务申请,贷款最高额度可达3000万元。客户有闲置资金时就用来还贷,需要资金时就自主提款,就像刷银行卡一样方便。企业不再需要为不时之需长期借款,大大节约了利息成本。

浙江工行主管信贷工作的副行长倪百祥说,浙江的小企业一般没有稳定的供货渠道和销售市场,而是满世界地寻找商机,一旦有机会就要立马拍板,就要考虑技术能力、风险判断和资金来源。“网贷通”满足了这样经常性的、反复的、无法事先计划的用款需求,因此普遍适用于目前市场上绝大多数的小企业有贷户。

为解决小企业的担保难,浙江工行除了陆续推出存货质押贷款、店面保证金质押贷款、自然人财产抵押贷款,并积极与信用担保机构合作,拓宽小企业融资服务面。目前有合作关系的担保机构已达115家。今年初,浙江工行与浙江省最大的信用担保公司中新力合合作,选择了一批新能源、新技术、新材料等创新类企业提供融资支持。目前,双方第一期合作已选择40余户中小企业作为支持对象。今年将创新与担保公司的合作模式,通过准入管理优选合作机构,尝试对担保公司授信来加大合作力度和提高合

作效率。

“立体营销”拓宽服务面

争做首家小企业融资余额超千亿分行

为把服务面拓向更多小企业,浙江工行推出“立体化营销”,积极寻求与阿里巴巴、义乌中国小商品城、创投公司、担保公司等具有丰富小企业资源的外部机构合作;除基层营业网点采取点对点营销外,省、市分行小企业金融业务中心将积极发挥与中小企业局、工商联、科委、协作办等政府机构联系密切的优势,批量拓展小企业客户群。

从2008年下半年开始,浙江工行积极筹划与政府有关部门的合作,构建联结银行和小企业的金融服务渠道。今年初,与省中小企业局签订“支持浙江成长型中小企业转型发展合作协议”,承诺在3年内,向本省成长型中小企业提供不少于300亿元的意向性融资支持;与省工商联签订“支持浙江省中小企业发展合作协议”,承诺在3年内,向省工商联优质会员企业提供不少于300亿元的意向性融资支持。通过这两大服务渠道,他们已接触省内数千家小企业,了解企业困难和金融需求。

今年4月30日,浙江工行成立小企业金融业务中心,全省将设立100家小企业专营机构,为浙江小企业提供更加专业、周到和精细化的金融服务。徐新桥说:“这是一个温暖的信号,是对金融服务小企业的鼓励和引导。这对浙江小企业转型升级、走出困境是很大的鼓舞,也是银行履行社会责任的表现。”

为确保小企业金融业务健康发展,浙江工行“有进有退,吐故纳新”:一方面,不断进入优质小企业,及时援助有市场、有订单、前景看好却遭遇一时流动资金困难的小企业;另一方面,建立小企业退出机制,严格执行国家产业政策,落实“绿色信贷”要求,退出对高污染、高能耗、产能过剩行业的小企业的服务。

据介绍,2008年,浙江工行小企业融资余额近800亿元。今年,该行计划向小企业增资120亿元,预计小企业融资余额将超过千亿元,可望成为工商银行乃至全国金融系统首家小企业融资余额超千亿元的分行。

热点聚焦

银保合作：农村金融『动』起来

本报记者 曲哲涵

银保合作农民受益

海南省三亚市天涯镇农民董隆惠今年手里“不差钱”。靠信用社贷给他的2万元,他搞起了种养殖业。信用社肯贷款给他,是因为他投保了“小额贷款借款人意外伤害保险”——万一他遭遇意外,保险公司负责赔偿,信用社不担心没人还贷款。

小额贷款借款人意外伤害保险,是保险公司在农信社向农民发放小额贷款时,专为贷款户配套提供的一款意外伤害保险。贷款人投保“小额贷款人身意外险”后,不需要抵押或担保,就能顺利地从银行或信用社获得贷款。近两年来,这种“银保互动”的形式在各地悄然兴起,多家保险公司参与,不少农民受益。

今年的中央“1号文件”中首次提出,要探索建立农村信贷与农业保险相结合的银保互动机制,各地“银保互动”的热情更加高涨。

在陕西,由财政补贴560万元保费的“银富宝”项目已于4月份启动,共计1万亩蔬菜大棚的种养户,可以凭意外险保单从银行获得总计2亿元贷款。“有了保险这个‘杠杆’,财政资金效应被放大了约30倍。”陕西保监局副局长毋育生告诉记者,“银富宝”是系列产品,除了蔬菜大棚保险,陕西保监局正在逐步开发覆盖设施农业、养殖业、果业、农产品加工业的系列“银保互动”产品。

7月17日,广东佛山市三水区人民政府、农信社与人保公司联手推出“政银保”合作农业贷款——这是一种以政府财政投入的基金做担保、农村信用社为符合贷款条件的担保对象提供贷款、保险公司对上述贷款本金提供保证保险的农业贷款模式。财政基金不仅承担50%的保费,如遇保险公司年度赔付总额超过保费收入的1.2倍,政府还将承担超赔部分中80%的额度。政府的高调投入,更为“银保互动”添了底气。

需防不规范行为欺农

数据表明,我国农村目前有1.2亿农民有贷款需求,每年资金缺口约1万亿元,现在只能满足其中的50%至60%。“农业属于弱质产业,受自然风险、市场风险等因素影响较大,加上贷款担保方式单一,缺乏风险分散、补偿的有效机制,金融机构惜贷在所难免。”首都经贸大学金融学院保险系教授虞国柱表示,建立涉农信贷的有效风险分担和补偿机制十分必要,将信贷与投保进行有效衔接,是目前激活“农村金融链条”的最为现实的选择。

业内人士表示,农村“银保互动”仍处于探索阶段,当前应以保本或者微利经营为主。但在记者在采访中发现,各地“小额贷款借款人意外伤害保险”保费利率差异很大。如在江苏,某公司的此类保险为:150元保费最高保额7.5万元;在福建,另一公司的同类产品为240元最高保10万元;而在海南,新产品则将价格推至200元保5万元。然而从保险责任来看,各公司条款大同小异。这就让人担忧:保险费率差这么多,是不是有的公司在“蒙”农民呢?

福建一位农信社负责人告诉记者,农信社热衷推销此类保险,除了规避风险的需要,占保费10%的手续费也是笔“诱人”收入。这同样令人担忧:在保险公司为信贷风险兜底的情况下,农信社会不会为了手续费收入,而强迫所有贷款者投保呢?保险公司会不会借助农信社这个平台,强行售卖“高价保险”呢?会不会为了眼前的保费收入而盲目扩大业务规模,放松风险防范呢?

专家指出,让“银保互动”充分发挥活跃农村金融的作用,在积极创新的同时还应严加监管。比如,加强对保险条款、费率和经营结果的审核,尤其是享受政府保费补贴的险种,一定要秉承微利原则;要给贷款者更多选择权,明令一家金融机构必须有多个保险产品上架;防止金融机构强求有贷款资格的农户投保以增加其负担,等等。



田间理赔

今年第8号台风“莫拉克”给浙江温岭瓜农带来很大损失。台风一过境,当地保险公司就组织员工深入到西瓜种植户的回头查勘理赔,帮助瓜农恢复生产。图为8月13日,东片农场职工邵云花在办理理赔手续。 金宗炳 孔庆军摄

中国银联

与海航集团建立合作关系

本报电 近日,中国银联与海航集团有限公司在北京签署全面合作框架协议。未来,双方将利用各自的网络资源、客户资源和渠道优势,在创新支付业务、航空商旅服务、航空用户服务和持卡人服务等领域展开全方位业务合作。(王孔平)

北京海关

助力新能源汽车产业发展

本报电 为助力首都新能源汽车产业发展,北京海关主动调整监管模式,对北汽福田的货物通关过程进行全程跟踪服务,从中申报规范到物流方式等进口报关的各方面给予指导,帮助企业顺畅办理设备进口手续,节省通关成本。(唐延智)

近日,基金“家族”再添新面孔

什么是联接基金

姜子谦

近日,交银施罗德上证180公司治理指数ETF联接基金和华安上证180ETF联接基金获准发行。作为基金“家族”的一个新成员,联接基金即将来到投资者的面前。

德圣基金研究中心研究员江赛春介绍,即将发行的ETF联接基金,是指将其绝大部分基金财产投资于跟踪同一标的指数的ETF,密切跟踪标的指数表现,采用开放式运作方式的基金。简单地说,联接基金相当于基金中的基金。

与目前的ETF相比,联接基金的特点在哪儿?江赛春说,目前市场已有的ETF产品,其中申购参与门槛较高,通常

需要几十万元以上的资金才可参与一级市场的申购赎回。二级市场的交易门槛虽然低,但也局限在券商渠道,投资人只有开通了证券账户,通过股票二级市场的买卖才能参与ETF基金的交易。

ETF联接基金针对的则是资金量不大又没有证券账户的银行客户,他们可以通过申购联接基金间接投资ETF基金。因此,联接基金的发行,为习惯于从银行渠道进行投资的客户提供了新的投资品种,另一方面也拓宽了ETF基金的参与方式,降低了参与门槛。

由此可见,ETF联接基金类似于一个批发商,通过银行发售份额,从普通

金海观潮

财政收入出现了连续增长的好势头,但总体来看,形势依然严峻

今年以来,全国财政收入逐渐走出“谷底”,近几个月更是呈现出明显的回升态势;在1—4月份同比下降9.9%之后,5月份开始止跌回升,增长4.8%,6月份增长19.6%。财政部公布的最新数据显示:7月份,全国财政收入6695.91亿元,比去年同期增加622.39亿元,增长10.2%,这是今年以来财政收入连续三个月正增长,也为下半年财政持续增收开了个好头。

经济企稳回升,是财政收入实现连续正增长的主要原因。面对国际金融危机的冲击,党中央、国务院果断决策,出台了应对危机、促进发展的一揽子计划,在短时间内有效遏制了经济下滑态势。今年3月以来,我国规模以上工业增速止跌企稳,工业增加值同比增幅从年初的3.8%,回升到7月的10.8%,促使交通运输设备、煤炭、成品油等相关行业增值税收入增长。同时,实施成品油税费改革,带动了消费

税大幅增长;新增人民币贷款数量大幅增加,股票成交明显活跃,金融保险业营业税出现回升;3月份以来部分城市房地产交易回暖,也带动土地、房产等相关税收较快增长。此外,清理补缴去年欠缴收入等非税收入增加,也是财政增收的一个重要因素。

财政收入的稳定增长,为当前实施积极财政政策、确保各项重点支出提供了财力支撑。初步测算,今年前五个月全国结构性减税约2300亿元,企业和居民负担有所减轻,企业盈利和居民消费能力进一步提升。上半年,全国财政对农业、社保、医疗卫生、教育、科技、环保等重点领域的支出达到14810亿元,增长33.9%,保障和改善民生取得了新进展。

虽然财政收入出现了连续增长的好势头,但总体来看财政收入形势依然严峻。前7个月累计,全国财政收入40672.05亿元,同比下降0.5%,远远低于同期GDP的增长速度。财政收入增长缓慢,固然与实施结构性减税和去年同期基数较高有关,但主要还是受经济增长放缓、企业效益下滑的影响。因此,下半年财政收入能否保持强劲增长势头,关键还是要看经济增长的速度,以及经济运行的效益如何。

当前,我国经济正处在企稳回升的关键时期。一方面,经济运行中积极因素的不断增多,经济总体企稳向好态势日趋明显;另一方面,经济回升向好的势头还不稳定、不巩固、不平衡。比如,目前经济企稳回升主要是靠政策的拉动,政府投资是拉动经济增长的“主力军”,而民间投资和社会投资的力量还不够。在这种情况下,积极的财政政策应当发挥更大作用,通过财政补贴、降低企业的税费负担、降低固定资产投资项目资本金比例下限、加大中小企业信用担保体系建设等措施,创造更好的市场环境,吸引和鼓励民间投资,支持中小企业发展。这样,经济增长的内生动力逐渐增强,经济发展才能更稳固、更长远,国家财政实力才会不断增强,为国家建设和民生提供有力保障。

投资者处募集资金,批量投资目标ETF。

江赛春认为,联接基金的优势在于,投资门槛低,可以做定投和转换,这是由ETF联接基金由基金公司自身发行,是一只独立的基金,

申购下限基本上为1000份;跟踪效果好,投资者的资金90%以上投资ETF,接近ETF的跟踪效果;费用省,按照监管部门的规定,为避免重复收费,基金管理人和托管人不得对ETF联接基金资产中投资目标ETF的部分计提管理费和托管费。

联接基金的风险主要取决于所投资的目标ETF基金,也就是说主要取决于目标指数的投资风险。从这个意义上说,ETF联接基金的投资风险与指数基金差异不大。

理财参谋