

# 企业家日报

## ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 233 期 总第 9276 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2018 年 11 月 1 日 星期四 戊戌年 九月二十四

新闻简讯 | News bulletin

### 解民营小微企业融资难题 中国金融机构董事长齐开“药方”

中新社记者 王恩博

“一分钱难倒英雄汉”是不少中国民营、小微企业长期面临的难题。在 10 月 30 日举行的国务院新闻办公室发布会上,多位中国金融机构董事长为此开出“药方”。

中国工商银行董事长易会满表示,工行经调研发现,本轮民营企业反映的“融资难、融资贵”问题有一些新的特征和成因。

所谓“融资难”,主要不是难在民营企业经营出现大面积实质性变化,而是相关企业特别是大中型民营企业经营进一步分化,“有的是发展中的问题,有的企业可能会被市场出清”;不是难在银行体系的断贷压贷,而是难在流动性压力。

所谓“融资贵”,则不是贵在银行尤其是大型银行渠道,而是贵在各种新金融、类金融、民间融资等渠道,“这些社会融资渠道成本高企,直接抬高了整个企业的债务成本”。

易会满说,工行针对上述现象,未来工行将通过完善信贷与债券投资业务统筹协调机制,强化贷款分类指导,稳妥开展债转股等方式支持民营企业。

作为民营企业中的弱势群体,小微企业如何融资已成世界性难题。中国建设银行董事长田国立指出,“不能因为它是世界性难题,我们就无所作为”。田国立分析说,传统大银行的风控体系、前后台管理等机制更多针对国家命脉企业进行设计,并不适应小微企业,以至于大型金融机构给小微企业贷款往往不良率较高,甚至“见到小微企业望而却步”。在此情况下,大型机构服务小微企业如不转换思路就难以提高效率。

值得注意的是,现代科技为解决这一难题提供了答案。田国立说,过去小微企业可采集的信息量很小,尤其许多部门之间信息不沟通、不对社会开放,银行很难设计技术模型。如今随着中国全力推动打通“信息孤岛”,围绕小微企业的税务、工商、用电量等数据,银行就能在可贷性上有准确把握。

通过科技增强对民营、小微企业支持力度的还有保险业。中国人民保险集团董事长缪建民介绍说,中国人保在北京、天津、武汉、重庆、深圳等城市建立了专业科技保险子公司,设立了轨道交通、半导体、风电、光伏等 12 个行业技术基地。另外,还牵头设立了行业首台(套)重大技术装备保险共同体,为 2000 多家科技型创新企业提供了 1600 多亿元风险保障。

另一方面,中国人保充分发挥保险的增信功能。缪建民指出,由于很多民营、小微企业没有增信手段,保险可以在这方面发挥独特作用。比如,中国人保为 15000 多家出口企业提供了出口信用保险,保障金额超过 1700 亿元,有效地保障了其应收账款安全。

在中国官方和众多金融机构努力下,民营、小微企业融资难现象已见好转。浙江是民营企业集中的地区,浙江泰隆银行董事长王钧说,该行每天有 4000 多名客户经理在积极拓展市场,柜员也在网点主动营销客户,主动收集客户需求,并予以解决。

王钧表示,近年来中国政府出台了多项支持政策,加之国家信用体系和信息共享平台建设加快,有助于破解小微企业信息不对称,有利于解决小微企业融资难。“我们感到小微金融服务目前同行者越来越多,形成了良性竞争环境,小微贷款的可获得性和覆盖面有很大提升。”

### 解读茅台:毋让“利空”恐慌带偏价值判断

◎本年三季报屡破纪录,是猛力冲刺后的继续攀升 ◎茅台生产经营稳健,摸高发展没有悬念 ◎拨开恐慌的迷雾,我们再来看看贵州茅台这个公司

## 海阔凭鱼跃 天高任鸟飞 北重民品市场开拓、国际化经营成绩突出



北重集团特钢事业部 1600 吨精锻机生产线



北方股份矿用卡车

郭新燕

2018 年,北重集团民品经营的各项工作稳步推进,经营指标稳中向好。1-9 月份民品订单累计签订 321499 万元,完成计划的 80.37%;民品出口交货值累计实现 53347 万元,同比增长 117%。尤其是民品市场开拓、民品国际化经营工作成绩突出,受到集团公司通报表扬。

亮眼成绩单的背后,是北重集团全面深化改革,积极转变经营开放思路,紧扣市场需求“脉搏”,在市场上寻求突破,力促效益最大化。

笔者深入北重集团所属事业部、子公司,在与车间工人、技术人员、管理者面对面的交

流中,逐渐勾勒出北重集团近年来紧握科技创新利剑,改革攻坚、主动求变的奋进路径。

#### 内强筋骨,科技创新筑牢优势

创新就是创市场,只有产品质量“到位”,市场才能有“地位”。产品质量过关成为企业核心竞争力时,北重集团抓住市场的“手臂”愈发粗壮。

特钢事业部坚持“高、精、特、优”发展之路,积极向高强度材料、超纯净材料、高温合金等高附加值产品领域迈进,加快提升特种钢冶炼、压力成型、精锻等关键技术水平,在防务、特种管件、高端模具钢领域取得新突破。

在国家停建或缓建大批火电机组项目造

成市场需求下降的前提下,公司加强在核电、化工等领域的销售力度,并借助国产化示范项目提高“四大管道”客户认可度,新进入了华能北方联合电力胜利、大唐七台河等央企项目,累计签订订单 36773 万元,成功实现了客户市场多元化,化解了国家政策调整带来的影响,增强了市场抗风险能力。

北重集团在国家相关部委和集团公司支持下,已经初步打开华能集团超超临界项目四大管道国产化大门,华能大坝项目、华能烟台八角项目的成功中标为北重集团四大管道产品全面进入超超临界项目领域提供前所未有的契机。

目前特钢事业部已经取得中广核 4 个核

## 上汽红岩荣获“最受欢迎品牌奖”

杨建

“中国汽车后市场新格局高峰论坛暨 2018 中国汽车后市场最受欢迎品牌大奖”颁奖典礼 10 月 18 日在上海隆重举行。上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)在该颁奖典礼上荣获“最受欢迎品牌”奖。

据了解,该颁奖典礼致力于以云集中国汽车后市场优秀企业与风云人物为宗旨,旨在表彰众多售后市场中业绩斐然的汽车及零部件供应商、独立渠道代理商、经销商、汽车维修商、改装企业、新兴渠道平台及其他后市场相关企业,期冀与行业同仁共享汽车界丰收硕果。因此,在该典礼上获奖的企业,均代表着行业的领先水平。

上汽红岩作为国内第一家重卡合资企业,始终紧跟时代脚步,坚持创新发展。近两年,上汽红岩产品力不断提升,销量一路走高,位列行业增幅第一,销量呈翻倍式增长,今年上半年便完成全年销量目标(6 万辆)的近 6 成。之所以上汽红岩能获得如此亮眼的



上汽红岩荣获“最受欢迎品牌”奖

成绩,应该说与企业的品牌建设和创新发展理念密不可分。

首先,在品牌建设方面,上汽红岩销量一路走高的同时,始终坚定不移地履行品牌社会责任,回馈社会,坚定不移的投身公益事业,助推中国公益事业的发展。截至今年 10 月份,上汽红岩已建立 5 个“红岩村”,6 所“红岩学校”,并设立了村民子女大学帮扶计划、村民重大疾病帮扶计划、学校帮扶计划等专项关爱基金,对村中留守儿童、卡嫂等开展关爱活动,做到关注用户需求,努力解决卡友后顾之忧。

与此同时,在抗震救灾、防洪抢险等灾害

高度认可,极大提升了上汽红岩品牌口碑。

而除了产品研发方面的创新,上汽红岩在其整个企业发展模式的创新转型上,率先开启了“平台化”发展模式。今年 3 月份,在上汽红岩的牵头下,在横跨多个领域的各大巨头大力支持下,共同创建了国内首个新业态下商用车合作平台,旨在有效汇聚各方资源,实现供需对接,从而实现商业价值的最大化。不仅如此,上汽红岩还创新推出了 C2B 研发模式,让用户从产品的定义、开发、验证、定价、销售、营运等方面全过程进行参与;与行业协会、科研单位及用户代表等多方深度沟通、全程参与,并积极响应国家全法规,依托欧洲 IVECO 整车技术,创新研发新车型,红岩智能一体化危化品车正是基于 C2B 模式研发而成。新平台和新研发模式的建立,也让上汽红岩成为重卡行业“新四化”发展的引领者,品牌影响力进一步提升。

正是这种敢于突破传统的创新发展模式和比肩进口车型的世界级的产品品质,让上汽红岩成为助推国内重卡行业高质量发展的重要力量,品牌影响力日渐壮大。

热线电话:400 990 3393  
新闻热线:028-86637530  
投稿邮箱:cjb490@sina.com

企业家日报微信公众平台二维码  
中国企业家网二维码

纯正美国味  
来自 Smithfield  
进口 Smithfield 猪肉原料

美式培根 美式火腿 美式香肠

引领心身健康 容拳成就梦想  
www.rongquandao.com