

小微企业贷款成银行“香饽饽” “高富帅”成为争夺重点

■ 李雯珊

近日,中国银监会发布了《关于深化小微企业金融服务的意见》,为加强扶持小微企业,金融服务提出了15条具体措施,旨在进一步推动强化小微企业的金融服务。小微企业这个曾经不被重视的领域正成为广东贷款市场的新生主角,小微企业的贷款业务正在广东银行界内兴起追逐的浪潮。

根据央行广州分行的相关数据显示,2012年广东小微企业新增贷款超过大型企业,中微型企业新增贷款比重合计达77.5%。而在2013年1-2月,广东大型、中型和小微型企业贷款分别增加403亿元、459亿元和393亿元,大型企业同比少增9亿元,中型、小微型企业同比分别多增66亿元和280亿元,小微企业贷款增量比重同比提高18.8个百分点。若加上个人经营性贷款221亿元,则小微企业实际新增贷款614亿元,同比多增443亿元。

银行发放小微企业贷款新增额节节攀升倾斜资源抢占市场

面对小微企业日渐强劲的贷款需求,广

东地区有不少银行都注意到这块沃土,为能够在这里抢占一定的领域,不少银行都在不断持续调整策略,将更多的资源投入到小微企业贷款业务的领域。

记者从广东地区几家一直都致力于小微企业贷款业务的银行获得了一些相关的数据。中行广东分行表示,“在2012年安排了不少于全行贷款规模的50%以上的信贷规模优先保障小微企业信贷需求,至2012年末,全行小微企业客户数25464户(含个人经营贷款),较年初新增5658户,小微企业各项贷款余额598亿元,较上年增加71亿元,增幅13.4%。截至2013年3月末小微企业客户数较年初新增超过1700户,各项贷款余额较年初新增约12亿元。”

中国邮政储蓄银行广东分行则透露,“2012年小微企业贷款本年发放21.31万笔,金额322.76亿元,净增113.08亿元,小微企业占当年贷款净投放的63.89%。2013年一季度,小微企业贷款本年发放5.6万笔、金额92.2亿元,净增7.7万笔、金额21.6亿元。”而中国工商银行则表示,“在广东地区就已累计向近8000户微型企业发放‘小额便利贷’126亿元,平均每户微型企业获贷约160万元。2012年,在广州地区共为近4000家小

微企业提供近400亿元的融资支持,同比增长近10%。2013年一季度,为近1500家小微企业,提供近100亿元的融资支持。”

同时,像招商银行、民生银行、广发银行、兴业银行等股份制银行也在全面发力主攻小微企业市场。招商银行在其年报上表示2012年“两小”贷款余额合计4176.29亿元,比年初增加1901.67亿元,增幅83.60%。其中,小微贷款余额1771.39亿元,增长104.91%;小企业贷款余额为2404.9亿元,较年初增长70.54%。而民生银行集中火力发展其小微企业“商贷通”业务的行为早已为行内所熟知。

银行集中火力攻关“高富帅”小微企业并非来者不拒

某银行广东分行信贷部相关负责人向记者透露,“其实有不少股份制银行虽然看似都把资源集中在小微企业上,似乎是来者不拒。但他们对于小微企业是有分门别类的,并不是简单意义上的凡是小微企业都欢迎。很多股份制银行都倾向于服务一些高端的小微企业,所谓的高端小微企业就是拥有比较完善的财务报表,现金流有些松动有厂房或房产等不错的抵押物,所处行业最好是可持续的



朝阳行业,我们都笑称这种是人见人爱的‘高富帅’小微企业。”

“其实小微贷款业务若从广义上来讲,农户、个体户、私营企业主或拥有法人资格的小微企业主等都可以归纳在其中。只是像农户、个体户或一些小型私营企业主的贷款申请都不是非常受到银行的欢迎。因为这类型的客户申请的贷款额度较低,而且几乎没有抵押物,资金需要又比较急换句话说可能处于拿不到贷款就不能生产的情况,一般情况下这类客户的贷款风险都比较高,而且银行付出的人力、管理等成本又较高。所以对股份制银行来说都并不是非常吸引。”上述人士表示。

确实,记者以小微企业主的身份在暗访一些银行的时候,有不少银行相关职员都表示,“如果能够提供较为完善的财务报表、有抵押物等都较容易通过申请审批,如果这些相关材料不能较为充分地提供,一般连申请资格审批都不能通过。因为我们上级都要求尽量受理一些上述材料较为完整的企业,对于信用贷款并不是不做,只是最好能附带一些抵押物;而对于贷款额度较低的则尽量不受理,因为这种贷款对象出现坏账的风险高,而且银行付出的成本又较高,如前期的调查等。”

太重“讲、比”见成效 节约价值上亿元

太重科协自1987年开始至今,开展“讲理想、比贡献”活动已26年之久。活动不搞形式,不搞花架子,而是按照年初计划稳步实施,所创造的经济效益也随之年递增,据最新统计,2012年全年“讲、比”活动立项实现率达97.9%,节约价值1亿元以上。

2012年,太重广大科技人员按照公司“讲、比”活动的要求,以全力推动公司“三大创新工程”(技术创新、体制机制创新和管理创新)为主线,紧紧围绕订货、回款、技术创新、工艺攻关、体制机制创新和管理创新为主要内容,突出“降本增效”工作重点,把WK-75矿用挖掘机、32 M3 液压挖掘机、3000T/H半移动破碎站、5MW 风力发电机、1200T 全路面起重机、窄轨履带伸缩臂起重机、750T 全路面桁架臂起重机、6400T 液压复式起重机、460 三辊连轧管机组成套设备、板带冷轧连退机组、8M 顶装焦炉成套设备、225MN 单动铝挤压、125MN 自由锻造液压机、200MN 模锻液压机、废钢破碎线、升船机螺母柱铸件、30 万千瓦发电机转子锻件、城轨车辆轮、轴、齿轮箱及轮对总成等关键重大产品的设计及研制作为重点组织立项攻关,积极开展“讲、比”活动。全年共申报立项并组织实施525项,比2011年增加69项。项目达80%以上,90%以上的项目紧紧围绕产品研发制造过程中遇到的难题开展,最终取得了可喜的成果。

(曹克顺)

信赖海尔 源自细致又周到

日前,本报接待了一位很热心的消费者——柏先生,刚坐下他就把他的来意告诉了我们:他说他购买过很多种电器,从来没有遇到过海尔如此周到而热心的服务。希望在报纸上把这感人的服务传出去。

据柏先生讲:他年前买的新房装修完后,就订购了一台海尔冰箱。由于正值过年,亲戚朋友天天都在团圆,没有时间及时安装,只有在早上才有难得的空闲,为了安装冰箱,大年初九,一大早他一起床就马上打电话叫海尔师傅前来家里服务,海尔服务人员当即答应了,并告知海尔的师傅会立即准时带货前来安装,请放心。海尔真的很守信很迅速,当天上午就送货安装同步到位了。“海尔的工作效率很高,很及时。”

“海尔安装师傅认真、热情、细致。”柏先生表示,安装师傅先在电话里预约再上门,在出示上岗证和监督卡、穿上鞋套后才进门。安装期间,还不时地向柏先生讲解使用方法直至他能熟练操作。

最让柏先生感动的是:为了消费者的满意,在这个合家团圆的时候,海尔师傅放弃的是休息,放弃的是与家人难得相聚。为了消费者,他们在安装过程中,没有因为春节有一丝懈怠和敷衍,整个安装现场依然保持着人们交口称赞的完美。海尔这样的服务带给用户不仅仅是满意,更多的是感动,柏先生表示,今后购置家电肯定还是选海尔。

(文文)

上交所多措并举促债市创新

■ 王璐

近期,中国证监会正式公布《证券公司资产证券化业务管理规定》,启动了资产证券化试点转常规工作,上海证券交易所也于日前发布《关于为资产支持证券提供转让服务的通知》。

为便于证券公司和市场投资者及时把握资产证券化政策动态和最新进展,上交所于3月29日举办“资产证券化专题培训”,分别邀请证监会有关部门负责人和业内专家,从政策、产品和业务规则等多个方面对资产证券化最新政策动态和要求,以及业务开展中重点、难点问题进行了详细讲解。

抢抓重大机遇 发展再跨大步 百亿投资撬动“千亿红豆”

危中觅机,变中求进,红豆集团发展再跨大步。3月28日上午,红豆集团百亿投资工程启动仪式在红豆杉庄培训中心隆重举行,全钢子午线一厂新增150万套产能项目、红豆电子商务新建物流项目、国家级服装技术中心、红豆等男装连锁专卖店项目、柬埔寨西港特区100万平方标准厂房项目等15个项目同时启动,此举拉开了红豆新一轮快速发展的热潮,百亿投资也将成为红豆力争2015年,确保2017年实现千亿目标的新引擎。

在投资启动仪式上,红豆集团总裁周海江表示,2013年是中国全面贯彻落实党的十八大的开局之年,也是关键的一年,机遇和挑战并存,从大的背景看,国际环境错综复杂充满变数,国内经济结构需要深度持续调整,使今年的国内国际环境诡谲多变,但是政经周期叠加的机遇、城镇化与改革红利叠加的机遇,使2013年在面临考验的同时,又充满期待。善于抢抓机遇、善于变中求进、善于危中觅机的红豆集团,此时奏响新一轮的投资华美乐章,是基于对新形势的准确把握,也是顺应时代发展和红豆自身转型发展的要求,更是红豆做强做大,不断提升企业形象、品牌形象的需求。

围绕红豆的百亿投资,共有15个项目,主要围绕集团转型升级的重点产业、重点项目展开,力求通过打造创造运营型企业,进一步提升集团整体竞争力,项目涉及橡胶轮胎产业、服装连锁专卖建设及相配套的物流

证监会《管理规定》的颁布,标志着证券公司资产证券化试点转常规工作正式启动。对原有相关规定内容,新颁布的《管理规定》从拓展基础资产类型、放宽业务准入门槛、简化审核程序、改善流动性等多方面进行了修订和完善。与会专家指出,在当前宏观经济背景之下,继续推进资产证券化业务,不仅有助于化解金融系统性风险,增加体系弹性,而且有助于拓展企业融资渠道,支持实体经济发展;有助于优化发行人资产负债结构,提高资产流动性。同时,对我国加快城镇化进程也具有积极意义。业内普遍认为,随着资产证券化的制度框架和监管要求的确立,证券公司资产证券化业务必将迎来快速发展的大好机遇。

据悉,债券市场发展已被列入今年上交所的“1+5”重点工作之一。除资产证券化工作以外,近期上交所还推出了一系列债市创新发展措施。为提高债券上市效率,为发行人申请债券上市提供便利,上交所和中国结算上海分公司共同优化相关工作流程,联合推出了“公司债和企业债登记和上市申请材料‘一站式’电子化递交服务,发行人或其承销商统一向上交所递交债券登记和上市申请材料,中国结算上海分公司和上交所在5个工作日内分别完成债券登记、上市工作,整个债券上市流程快捷,上市时间明显缩减,上市效率大为提高。首单上市证券公司发行的公司债

家等连锁专卖店项目,届时将新增专卖店2000家。红豆电子商务新建物流项目,投资3亿元,将通过一流的服装分拣设备、先进的配送模式以及多年形成的行业经验,为每个门店提供直接面对面的配送服务,它将成为红豆集团的实际营运实体和信息平台、调度指挥中心和电子商务中心。首期红豆居家物流项目占地面积11400m²,提供货品仓储、暂存中转、集散、配送、公路运输385万件,能服务于3000个门店,确保每天3万件衣服的周转。百亿投资中还有一个特点就是注重提升集团技术研发能力,增强集团软实力。像国家级服装技术中心建设项目,投资8000万元,项目投资化建设中试试验中心,形成产业化技术孵化基地;加大研发投入,建设原始技术创新基地;同时通过这一平台广泛开展技术合作,建设高技术人才培养基地。

境外园区建设方面,有两个项目。包括100万平方米标准厂房建设及热电厂建设,投资达到15亿元。红豆控股的西港特区是国家商务部和财政部首批通过审核的境外合作区,也是首个签订两国间框架协议的国际园区。通过前期开发建设,从2012年开始,园区驶入发展快车道,现有入园企业31家,为满足更多入园企业要求,2013年,集团启动了柬埔寨西港特区100万平方标准厂房项目及配套热电厂建设项目。到今年年底入园企业将达到62家。热电厂建成后满足园区快速发展需求,降低园区发电成本,提高

市场将军的商战之道——汪海的ABW理论(五)

产业、境外园区厂房建设及热电厂建设、国家级服装技术中心、锡东高铁商务区东方广场(总部基地)等,绝大多数项目将在2015年前后竣工投产,将释放出非常可观的发展效能,拉动红豆集团跨越发展。

橡胶轮胎产业有三个项目。其中全钢子午线一厂新增150万套产能项目,位于红豆工业城,投资12亿元,建筑面积11万平方米,项目设备全部采用国内外一流装备,完全达产后,新增销售额约30亿元,新增利润约1.5亿元,新增工作岗位约1200个。全钢子午线二厂扩产项目,投资4亿元,该项目在原有产能200万套规模的基础上,充分利用现有厂房,提高利用率,产能规模达到250万套。斜交轮胎扩产项目,投资2亿元,将新建摩托车轮胎生产车间,建筑面积2.8万平方米,其中1亿元重点研究轮胎新材料、新技术应用,保持技术领先。

推动集团服装转型升级方面,共四个项目。红豆等男装连锁专卖店项目,是根据集团连锁专卖快速发展的需要,继续加大连锁专卖的建设,投资12亿元,通过引进国际化一流的设计团队和商品企划团队,全面打造时尚、年轻、休闲的产品风格,提升产品的品质感和时尚感,新增专卖店2000家。红豆居家是红豆集团顺应国内居民日益增长的消费需求,推出的“家门内”服务,其一站式购物理念及物超所值的产品和服务受到市场追捧,红豆家纺、红豆羽绒服也发展快速。为加快其发展,红豆投资7亿元,启动红豆居

全球经济,在全球经济一体化的进程中,有些所谓专家学者和个别高官就经济而经济,主张中国做“世界的加工厂”就行了,不要再提“民族工业”了。面对社会上的崇洋媚外,面对经济繁荣背后民族精神的缺失,面对有些官员、理论家、经济学家的似乎丢弃了政治经济学这个共产党人的传家宝,我们应该清醒地认识到:我们用市场换技术,用资源换外汇,用优惠政策换政绩,用廉价劳动力换投资,用土地换GDP,付出了巨大的代价,这些在改革开放初期可以理解,但现在我们已经有了经济基础,不能再这样持续下去了。我们应该清醒地认识到:西方发达国家靠金融、房地产业这些“虚拟经济”带动了经济发

展,但也因此造成了经济危机。

中国是有着13亿人口的大国、大民族、大市场,中国经济发展离不开基础工业,发展金融业、房地产业固然重要,但国家真正GDP的增长必须靠发展基础工业。我们应该清醒地认识到:发达国家为了遏制中国的快速发展而设置了技术壁垒、反倾销制裁和打压、跨国集团对资源的控制和侵略、品牌剥削的“四座大山”,加剧了国际市场的贸易争端和摩擦。在这个世界上,永远是强权经济、强权军事支撑强权政治。因此,我们的“虚拟经济”不能再“虚拟”下去,到了该解决“实体经济”发展问题的时候了。当前,我国受到冲击最早、最大的莫过于劳动密集型、行业门

机低的制造加工业,而与国外企业最大的差距与其说是在技术上,不如说是在管理上。中国要想在世界上具有话语权,必须在经济崛起的同时实现强大的思想崛起。改革开放已经30多年,中国经济发展不能再没有自己的理论和自己的管理,不能一切按照国外的理论和方法走下去,必须创造出中国人自己的管理理论、管理方法,才能指导具有中国特色的市场经济健康有序的发展下去。

中国第一代优秀企业家,双星集团总裁汪海最早认识到:中国发展市场经济需要与政治经济相结合,需要一种全新的理论来引导和解决人们思维观念的问题、人心浮躁的问题。

券——招商证券2012年公司债券,于2013年3月8日完成发行,3月11日提交上市申请材料,3月15日就实现在上交所挂牌上市。此外,为配合证券公司次级债券发行,近日上交所已经公布了《为证券公司次级债券提供转让服务的通知》,后续证券公司等金融机构发行的次级债券可通过上交所交易平台进行转让。

近期,上交所还将根据市场主体的需求,发挥交易所市场交易结算机制的特点和优势,尽快推出国债预发行交易,抓紧推出债券协议回购交易,持续做好债券市场推广与培训工作,加快推进上交所债券市场的创新与发展。

园区竞争力,同时为园区的后续开发建设提供了充足的电力保障。

红豆东方广场项目位于锡东高铁商务区,是锡东高铁商务区地标性建筑,投资25亿元。东方广场项目定位于吸引国际和国内知名企业地区总部落户锡东高铁商务区,是锡东高铁商务区改变经济增长方式,大力发展服务业的样板项目。

周海江还表示,百亿投资,绝非红豆一时冲动之举,是经过企业管理层反复思考、调研、商榷最终确定。企业能否同时运作这么多大项目,并确保项目的成效?周海江认为,红豆有足够的管理基础和多项运营经验。他说,近几年来,红豆在不断完善现代企业制度的基础上,坚持推行卓越绩效管理模式,企业在战略、企业文化、现场管理、研发管理、人力资源管理等方面都发生了质的嬗变,可以说沉下心来苦练内功,夯实了红豆管理基础,也保证了在外围环境不好的情况下,红豆一直稳步发展。红豆工业城近百家工厂的建立、西港特区及红豆等连锁专卖体系的快速发展,都说明了红豆有足够能力和实力能同时运营十几个、甚至几十个大项目。他最后表示,今后红豆将一手狠抓卓越绩效管理,一手狠抓项目投资、运营,继续保持稳健风格,切实把握住重大机遇来实现跨越发展,真正实现用“百亿投资”来打造“千亿红豆”。

(红轩)

市场将军的商战之道——汪海的ABW理论(五)

市场经济的ABW理论(2)

全球经济,在全球经济一体化的进程中,有些所谓专家学者和个别高官就经济而经济,主张中国做“世界的加工厂”就行了,不要再提“民族工业”了。面对社会上的崇洋媚外,面对经济繁荣背后民族精神的缺失,面对有些官员、理论家、经济学家的似乎丢弃了政治经济学这个共产党人的传家宝,我们应该清醒地认识到:我们用市场换技术,用资源换外汇,用优惠政策换政绩,用廉价劳动力换投资,用土地换GDP,付出了巨大的代价,这些在改革开放初期可以理解,但现在我们已经有了经济基础,不能再这样持续下去了。我们应该清醒地认识到:西方发达国家靠金融、房地产业这些“虚拟经济”带动了经济发

展,但也因此造成了经济危机。

中国是有着13亿人口的大国、大民族、大市场,中国经济发展离不开基础工业,发展金融业、房地产业固然重要,但国家真正GDP的增长必须靠发展基础工业。我们应该清醒地认识到:发达国家为了遏制中国的快速发展而设置了技术壁垒、反倾销制裁和打压、跨国集团对资源的控制和侵略、品牌剥削的“四座大山”,加剧了国际市场的贸易争端和摩擦。在这个世界上,永远是强权经济、强权军事支撑强权政治。因此,我们的“虚拟经济”不能再“虚拟”下去,到了该解决“实体经济”发展问题的时候了。当前,我国受到冲击最早、最大的莫过于劳动密集型、行业门

机低的制造加工业,而与国外企业最大的差距与其说是在技术上,不如说是在管理上。中国要想在世界上具有话语权,必须在经济崛起的同时实现强大的思想崛起。改革开放已经30多年,中国经济发展不能再没有自己的理论和自己的管理,不能一切按照国外的理论和方法走下去,必须创造出中国人自己的管理理论、管理方法,才能指导具有中国特色的市场经济健康有序的发展下去。

中国第一代优秀企业家,双星集团总裁汪海最早认识到:中国发展市场经济需要与政治经济相结合,需要一种全新的理论来引导和解决人们思维观念的问题、人心浮躁的问题。