

小微企业普惠金融贷款案例的调查研究

李烨

中国建设银行青岛辽阳西路支行

DOI:10.12238/ej.v4i5.763

[摘要] 近年来,小微企业对我国经济发展的贡献越加显现。为了解决小微企业的融资困难,政府大力推广普惠金融。本文以山东省青岛市银行业普惠金融信贷业务的开展为研究背景,通过典型案例的分析总结小微企业普惠金融信贷业务的发展现状及主要问题,并提出针对性的政策建议,以期加强普惠金融对小微企业的帮扶作用。

[关键词] 小微企业; 普惠金融

中图分类号: F27 **文献标识码:** A

A Case Study of Inclusive Financial Loan for Small and Micro Enterprises

Ye Li

China Construction Bank, Qingdao Liaoyang West Road Sub-branch

[Abstract] In recent years, the contribution of small and micro enterprises to China's economic development has become more and more obvious. In order to solve the financing difficulties of small and micro enterprises, the government vigorously promotes Inclusive finance. Taking the development of banking inclusive financial credit business in Qingdao, Shandong Province as the research background, this paper summarizes the current situation and main problems of the development of inclusive financial credit business of small and micro enterprises through the analysis of typical cases, and puts forward targeted policy recommendations, with a view to strengthening the role of inclusive finance in helping small and micro enterprises.

[Key words] small and micro enterprises; inclusive finance

引言

近年来,青岛市政府大力提倡、积极引导青岛市银行业推动普惠金融业务发展,已然取得显著成效。截至2021年6月,青岛市银行业普惠金融信贷业务贷款余额突破434亿元,累计服务小微企业及个体工商户超过37960户,信贷流向广泛,涉及先进制造业、基础设施建设业、清洁能源业、农畜业等多个国家重点发展行业。同时为减轻疫情冲击,助力防疫事业,对医药业、旅游业、住宿业和餐饮业等行业重点倾斜,对口扶持。

1 青岛市小微企业普惠金融贷款案例分析

“小微快贷”系列产品是建设银行青岛分行在青岛市各大商业银行中,率先基于大数据推出的小微群体线上服务产品,累计服务客户数量和发放贷款金

额较高,代表性较强。本文通过两个“小微快贷”系列产品的实务案例,分析普惠金融信贷业务的发展对于小微群体实体经济的影响和支持。

1.1 A公司案例分析

A公司为一家青岛地区专业的中空吹塑制造企业,与国内外众多配套厂家保持深度合作关系,订单数量稳定,拥有13条专业生产线,是一家典型的高新技术制造企业。然而,由于客户多为日本、台湾等国家或地区的企业,应收账款回收期长,大量订单需要A公司长期垫支营运资金,导致A公司经常陷入资金周转困境。

A公司按规定流程申请信用快贷,根据大数据系统综合评分,确定信贷额度为99.4万元,有效期限为12个月,利息为当时的LPR基准利率。A公司于放款当天直接支取贷款资金用于购买某客户订单

所需原材料,使得该订单得以顺利生产。

信用快贷这类普惠金融贷款产品的出现,通过大数据系统验证企业主及其企业的良好信誉,有效解决了以往因企业主个人名下的固定资产不符合银行抵押物标准而无法申请较高额度贷款的问题。这一成功案例也吸引了A公司所在工业园区的其他高新技术制造企业前来办理普惠金融信贷业务,极大地推动了当地高新技术小微企业的发展。同时,为了提高贷款额度,企业主更加重视自身及企业信誉,主动规范公司经营,积极履行纳税义务。

1.2 B公司案例分析

B公司为一家青岛地区成立17年的小微商贸公司,主营业务为办公耗材供销商。B公司在销售旺季来临之际需要提前准备大量货品,并且需要频繁准备

招投标事务。B公司虽然业务稳定,长期合作客户回款较为及时,但作为家庭式企业,经营规模较小,资金实力偏弱,加之原材料价格频繁上涨,零售批发渠道的拓展计划因资金不足迟迟无法启动。

B公司按规定流程申请抵押快贷,信贷额度为100万元,抵押物为实际控制人自有临街商铺,年利率为3.85%。B公司获得抵押信贷额度后,随即利用该笔资金启动经营拓展计划,与新客户签订购销合同,进行新一轮招投标。

抵押快贷这类普惠金融贷款产品的出现,使得企业主可以充分利用自有商铺申请一次性大额贷款,替代以往企业主以个人名义进行零散经营贷款的融资方式,最大限度地节约时间、整合资源。

2 小微企业普惠金融信贷业务发展的主要问题

2.1 小微企业普惠金融信贷业务城乡发展不平衡

当前,青岛市区申请办理普惠金融信贷业务的小微企业数量保持较高增长率,而下辖县市申请办理普惠金融信贷业务的小微企业数量始终偏少。主要原因在于众多县乡区域的小微企业主缺乏对普惠金融政策及产品的认识。

2.2 小微企业普惠金融信贷业务产业发展不平衡

当前,普惠金融信贷资金流向广泛,涉及众多行业,但普惠金融信贷的产业分布结构仍然不够合理,申请办理普惠金融信贷业务的小微企业多集中于商贸业和信息技术业,制造业、建筑业申请办理普惠金融信贷业务的小微企业数量较少。主要原因在于这些产业经营模式相对传统且多位于郊区工业园,普惠金融认知水平相对较低。

2.3 小微企业普惠金融信贷业务风控压力大

近年来,为响应普惠金融政策,金融机构采取一系列措施推动普惠金融业务发展,小微企业普惠金融信贷业务的客户数量和贷款余额都以较快速度增长,然而小微企业财务实力偏弱,风险管控难度偏高,尤其是短时间内小微企业普

惠金融贷款规模骤增,给银行的风险管控带来较大压力。

3 优化小微企业普惠金融信贷业务发展的对策

3.1 保持小微企业普惠金融信贷供给总量

在政府、园区和金融机构的共同推动下,小微企业普惠金融信贷业务规模呈显著上升趋势,为了加大对小微企业发展的支持力度,金融机构应当保持小微企业普惠金融信贷供给总量的稳步增长。

一方面,政府部门应当联合金融机构加强普惠金融政策和产品的宣传力度。政府可以从以下两个方面提升小微企业主的普惠金融意识:一是组织普惠金融产品宣传大会,现场对接小微企业和金融机构;二是借助自媒体平台加强普惠金融政策宣传,即通过政府官方自媒体账号发布普惠金融政策讲解、典型案例等内容。

另一方面,通过落实政府担保解决金融机构“不敢贷”的问题。相较于大中型企业,小微企业综合实力偏弱,信贷风险偏高,导致金融机构“不敢贷”的现象。政府可以通过提供第三方保证的方式,为发展前景良好的小微企业提供信誉背书,鼓励商业银行开展小微企业普惠金融信贷业务。一旦发生不良贷款,政府性担保公司应当履行担保义务,避免出现“担而不保”的情况,造成商业银行不良贷款损失,被迫缩减小微企业普惠金融信贷业务规模。

3.2 优化小微企业普惠金融信贷供给结构

为了改善小微企业普惠金融信贷供给区域结构,政府应当着重加强普惠金融欠发达地区的宣传:一是可以联合城郊、县乡园区,普及普惠金融政策;二是可以联合城郊、县乡商行支行,推广普惠金融产品。

为了改善小微企业普惠金融信贷供给产业结构,一方面,金融机构可以加大对普惠金融发展不足产业的宣传推广力度;另一方面,金融机构应当结合政府产业政策和本地产业布局,向重点发展产

业适度倾斜。

3.3 提高小微企业普惠金融风险管控水平

首先,商业银行可以通过大数据等金融科技手段的运用提高优质客户的甄别能力。商业银行可以和税收部门、知识产权部门、行业协会及投资机构建立合作,汇总小微企业税收数据、知识产权数据、产值数据、股权融资数据,综合判定小微企业信用资质和发展潜力。

再者,近年来我国房地产市场管控严格、走向复杂,商业银行应当在抵押品准入环节更为谨慎。商业银行在办理信用快贷该类业务时,可以适时推荐客户追加抵押物以增强信用保证、提高贷款额度;在办理抵押快贷该类业务时,应谨慎评估抵押物价值,查验实际控制人名下不动产情况,可以适时追加多套房产抵押以应对可能发生的抵押品贬值等风险。

4 结语

近年来,小微企业普惠金融信贷业务的发展取得了一定成效,客户数量和贷款规模持续增长,实践案例证明小微企业普惠金融信贷业务为小微企业的发展带来了显著的积极影响,助力小微企业突破资金瓶颈,打破经营困境。然而,小微企业普惠金融信贷业务发展过程中仍然存在着一些问题。为了有效解决这些问题,进一步推动普惠金融,政府机构和金融机构可以考虑从以下几个方面入手:一是保证普惠金融信贷规模的稳健增长;二是改善普惠金融信贷结构的平衡性;三是提高普惠金融信贷风险的控制水平。

[参考文献]

[1]李金龙,王颖纯.普惠金融发展存在的主要问题及政策启示[J].宏观经济研究,2020(9):58-67,76.

[2]徐溪蔓.普惠金融发展与成果调查报告——以青岛市为例[J].商场现代化,2019(7):117-118.

[3]以贷款营销切入靠组合营销放大——对襄樊市第一人民医院金融产品组合营销案例调查[J].湖北农村金融研究,2007(04):40-41.