

# 农信社支持小微企业发展的思考

◎ 杨张建

近年来,农村信用社在服务“三农”的同时,积极加大对小微企业的信贷投放支持力度,切实为小微企业解决融资难、担保难的问题,为促进小微企业健康、可持续发展作出了贡献。但工作中仍存在着小微企业获贷较难、金融服务机制缺陷明显、金融产品“接地气”不够以及小微企业金融统计数据难以核实验证等问题。因此,本文从小微企业融资需求的特殊性入手,剖析其融资的困境和原因,提出相关措施,以提高农村信用社小微企业金融服务水平,缓解小微企业融资难。

## 支持小微企业发展中存在的问题

(一)小微企业自身力量较弱,信贷支持受限。一是小微企业生产规模小,科技含量低,抗风险能力弱,淘汰率高,在市场竞争中处于劣势地位。二是小微企业存在管理体制、管理人员、生产技术等诸多不规范因素。特别是小微企业普遍存在财务制度不规范、会计报表失真等现象。不少小微企业是通过个人账户购销企业产品,使银行难以根据真实有效的财务信息来判断企业还款来源的可靠性。三是小微企业寻求担保或抵押难,致使银行难以提供信贷资金支持。四是由于县域资本市场不发达,小微企业资金来源的主要渠道是自有资金、银行贷款和民间借贷,而民间借贷利率又过高,小微企业从贷款以外获取资金的渠道狭窄。五是小微企业的产品覆盖率和市场占有率低,无

法达到规模化企业的覆盖水平,生存和发展空间狭小。

(二)金融服务小微企业存在的欠缺。一是农村信用社在服务小微企业尤其是信贷支持方面,为了有效把控信贷资金安全,在调查、审查、审议以及收集相关资料上非常严格、缜密,因缺少一个证明都无法进入下一环节,致使很多小微企业拒之门外,难以满足中小企业的融资需求。二是目前农村信用社的信贷产品仍局限于固定资产贷款、流动资金贷款、项目贷款等传统产品,专门针对小微企业客户量身定制的创新型金融产品和特色产品少,同时受内部制度制约,贷款审批环节还不够快捷,与小微企业贷款“小、急、频、快”的特点不相适应。

## 支持小微企业发展的思考和建议

(一)完善服务体系。针对小微企业融资需求“小、急、频、快”等特点,农村信用社应从实际出发,更新服务理念,不断创新服务手段,完善服务制度,构建“高效、细致、快捷”的多层次服务体系。一是组建专业服务机构。建立“小微企业专营机构”,引进外部先进经验,负责小微企业产品的研发、业务计划的制定,客户的营销、审查、审批及贷后管理工作。将“客户营销”“信用评级”“贷款审批”“贷后管理”等多个环节整合为一条“流水线”,实行“一站式”服务,实现各职能间的无缝对接。二是开展专业营销服务。组建小微企

业专职营销团队,主动寻找客户、挑选客户、培育客户,建立小微企业项目库,为小微企业提供更专业、周到和及时的金融服务。加强与小微企业的联系与沟通,开展实地考察、深入交流,分析市场变化情况,及时掌握第一手资料,为信贷决策提供科学的依据,同时为企业提供服务信息、技术服务等。帮助其规范财务管理,提高财务管理水平,引导和帮助小微企业稳步经营、增强发展后劲。

(二)拓宽融资渠道。小微企业融资渠道狭窄是其融资难的一个重要原因,农村信用社应加快融资工具和产品创新,探索多元化的小微企业融资渠道。一是创新信贷产品。在有效防范风险的基础上,积极开发动产、存货、产权、林权、应收账款等质押贷款业务;发展票据贴现、转贴现等金融产品,探索贷款新模式;以丰富的产品体系满足不同行业、不同类型、不同发展阶段小微企业多元的融资需求。二是创新担保方式。对抵押难的小微企业,可借鉴“农户联保”贷款的原理,采取3-5家不同产业集群的中小企业自愿组合,形成一个联合体互相担保,在一定限额内发放联保贷款。同时,积极与小微企业信用担保机构建立合作关系,只要经过担保机构承保的贷款,即可简化贷款评审程序,提高贷款办理效率。三是降低融资成本。三是建立征信信息通报机制。充分利用机构信用代码系统,定期收集掌握辖区违约客户信息,将其列入“黑名单”,加大对不良客户的监督约束力度,积极树立良好的社会信用观念,更好地支持小微企业发展营造良好的信贷环境。

(三)强化银企合作。一是建立与小微企业信息交流的平台。可以借鉴

银企洽谈会的形式,沟通双方的资金供需信息。二是建立以征信系统为核心的信用评价体系。以人民银行征信系统为平台,通过查询小微企业,直观评价小微企业的信用状况,从而解决银企信息不对称问题,提升金融支持小微企业的效率。

(四)增强风险防范。一是严格控制小微企业产业分布。重点关注国家在经济结构调整中出台的鼓励、限制、淘汰政策以及环保标准等准入限制规定,准确把握小微企业所处的行业环境与行业地位,选择“符合产业政策、经营业绩良好、发展前景广阔”的小微企业重点扶持,果断退出“不符合产业政策、经营前景不佳、潜在风险较大”的小微企业。二是建立健全多方面、多环节的风险控制制度,防范信贷风险。在关注企业市场风险的同时,加大对企业法人道德风险的关注,防止企业股东或实际控制人转移贷款资产;加强企业资金链分析,密切关注企业经营现金流量变化,确保还款来源的稳定性;要加大对信贷人员的激励约束力度,引导信贷人员自觉遵守经营行为,防范道德风险发生。三是建立违约信息通报机制。充分利用机构信用代码系统,定期收集掌握辖区违约客户信息,将其列入“黑名单”,加大对不良客户的监督约束力度,积极树立良好的社会信用观念,更好地支持小微企业发展营造良好的信贷环境。

(作者系山西沁水县农村信用联社副主任)

## 缓解小微企业融资难 融资贵的对策

◎ 周浩森 徐磊

近年来,我国小微企业发展异常迅猛,为解决就业、增加税收等做出了巨大贡献。在实际发展过程中,小微企业从银行等金融机构申贷的难度很大,而从民间融资又面临较高的资金成本,从而进一步阻碍了小微企业的发展。笔者认为可从以下几个方面出发,破解小微企业面临的融资难、融资贵困局。

### 宏观层面

#### (一)货币政策

1.对存款类机构准备金制度采取动态调整政策。对小微企业贷款占比达到一定量的金融机构采取降低法定准备金率的政策,小微企业贷款占比不达标的金融机构采取提高法定准备金率的政策,倒逼存款类机构提升支持小微企业的积极性。

2.对一些小微企业贷款占比达标的地方性金融机构实行差异化的货币政策,支持小微企业力度较大的是—些中小型金融机构,因此建议在货币政策方面对这些机构实施优惠。如将小微企业贷款纳入SLF、MLF抵押工具中;MLF申请机构不仅局限于一级交易商,对于小微企业贷款占比较高的金融机构,也可纳入MLF的申请名单中。

3.降低金融机构之间投融资利率,尤其是长期与短期资金的利率,减少同业套利空间。目前,我国银行间市场利率偏高,期限利差大,品种利差大,同业套利空间大,特别是中小金融机构,由于地方经济发展滞后,本地实体经济较差,将较多资金运用到了金融市场,从而降低了支持本地实体经济的力量。建议央行在引导资金流向实体经济的同时,亦能降低小微企业贷款的利率。

#### (二)财政政策

建议适当降低小微企业贷款的增值税税率及所得税税率。一是建议细分小微企业行业类型,对于朝阳产业的小微企业可以采取几年免稅期及降低甚至减免企业所得税税率。二是对于金融机构的小微贷款利息收入采取减半或免征增值税或企业所得税,提升金融机构发放小微企业贷款的免税效应,提升金融机构支持小微企业力度。

#### (三)债券市场建设方面

1.降低小微企业债券风险权重,减轻小微企业债券利息收入所得税及增值税负担。

2.支持银行发行小微企业贷款资产支持证券,分散银行小微企业贷款风险。通过降低金融机构发行小微企业贷款资产支持证券的门槛,对于发行或者承销小微企业贷款资产支持证券达到一定比例的机构采取新业务可优先试点等政策,支持银行发行小微企业贷款支持证券,分散银行小微企业贷款风险。

#### (四)监管政策

1.降低小微企业贷款风险权重,缓解银行发放小微贷款资本压力。目前,《商业银行资本管理办法》规定小微企业贷款的风险权重为75%。建议银保监会适当降低小微企业贷款风险权重,从而缓解银行发放小微企业贷款所面临的资本压力,提升金融机构发放小微贷款积极性。

2.优化监管考核,在小微贷款方面增设专项考核指标。对金融机构增加小微企业贷款指标考核,如新增小微企业贷款占新增贷款比例、新增小微企业贷款户数比例等指标,对于指标达标机构可降低法定准备金率,从而提振金融机构发放小微企业的积极性。

3.降低小微贷款五级分类门槛,由现在的双逾90天以上调整为180天以上。小微企业贷款具有风险高、利息回收保障低,小微企业经营现金回收时间较长等特点。如果按照一般的贷款五级分类指标考核,对金融机构不良贷款指标压力过大。这也从客观上抑制了金融机构发放小微企业贷款的积极性。把小微企业贷款分类标准调低,可提高金融机构发放小微企业贷款的积极性。

4.提高贷款方面指标容忍度。银行由于受新增信贷规模以及MPA的考核,发放小微企业贷款本身风险较大等因素的制约,发放小微企业贷款的积极性较低,建议央行放宽对金融机构发放小微企业贷款的新增信贷规模以及MPA的考核,在一定范围内对于因发放小微企业贷款指标超标的金融机构提高指标容忍度。

### 微观层面

#### (一)绩效薪酬考核方面

目前,各金融机构虽然普遍增设了小微企业贷款部门,但小微企业贷款的发放不理想。究其原因,主要有两方面:一是小微企业贷款风险较高。二是发放小微企业贷款的激励不到位。由于发放小微企业贷款不良率较高,金融机构工作人员在考核不到位的前提下,发放小微企业贷款的积极性较差。金融机构可采取小微企业贷款部门单独考核机制,将新增小微企业贷款余额、小微企业贷款利息回收率、辖区内小微企业客户满意度等作为指标,对于指标完成较好的部门或者个人加大对薪酬方面的考核,对于完成较差的部门或个人减少薪酬方面的考核。

#### (二)授信方面

建议金融机构加大对小微企业的授信力度。金融机构可采取属地管理原则,对辖区内的小微企业实行普遍授信,制定授信名单并录入系统,可提升小微企业获取贷款的时效性及便捷性,更大力度的支持小微企业发展。(作者单位:四川省中江县农村信用合作联社)

# 浅谈如何当好农商银行行长

◎ 耿贤忠

近几年,通过从事农商行行长工作,使我体会到,要想当好行长,做好分管工作,就必须敢于担当,认真履职,忠于职守,勤奋工作,严以律己,无私奉献,只有这样才能完成分管的工作任务。具体要做好五个方面工作。

## 自觉发挥好领导带头作用

行长作为农商银行领导班子的一员,肩负着团结、组织、领导员工做好分管工作的重任。因此必须严以律己、宽以待人,在工作和生活方面起表率作用,从我做起,身体力行,做政治和业务学习上的带头人。时刻牢记手中的权力是党和人民给的,只能用来为党和人民谋利益,一举一动要把自己置于“班子”和广大员工的监督之下,不能有丝毫特殊。凡要求员工做到的自己首先要做到,要求员工按规定办的自己首先不违反规定。如果对员工说的是一套,自己做的又是一套,久而久之就会失信于民,一个失去员工信任的行长,是无法完成组织和领导员工实现经营目标任务的。因此,坚持党的原则,严格要求自己,发挥好表率作用,是一个行长必备的品德。

## 积极维护班子集体领导权威

服从董事长领导,支持董事长工作。对班子成员必须以诚相待,尊重他们的意见,发挥集体领导智慧和作用,

绝不搞个人说了算。讲求班子团结,无论谁有了缺点和错误,从爱护人的观点出发实事求是地提出批评,热情帮助,多做思想工作。属于行长领导上的问题,要勇于自我批评不能文过饰非,推卸责任。孔子说:恭则不侮,宽则得众,信则人任焉,敏则有功,惠则足以使人。其意是说:庄重就不致遭受侮辱,宽厚就会得到众人的拥护,诚信就能得到别人的任用,勤敏就会提高工作效率,慈惠就能够让人听指挥。这对于,而今正确使用人才是有教意的。此外,还要注意的就是在批评员工时,要心平气和,实事求是,不能专压人家的短处,更不能夸大其词,甚至无限上纲,要推心置腹、诚心诚意地帮助和挽救,不要无原则的整人,历史经验证明,凡以员工做到的自己,必然以害己而告终。

## 善于倾听员工的建议和意见

农商银行领导班子是完成各项经营指标任务的主要核心力量,班子成员都有自己的特点和长处。行长主持召开行务会讨论重大经营问题事前有所准备是必要的,但在一般情况下,行长不要先提出自己的看法和意见,要冷静的、全面的倾听别人的意见,既要听相同的意见,又要听不同的意见。对不同意见要善于分析和比较,切不可固执己见。只有这样,才能使全体班子成员

发挥出最大的积极性、主动性、创造性。在党委班子研究经营工作时,应提前广泛征求有关员工的意见,实事求是的汇报工作和反映问题,为领导提供可靠的决策依据。做工作谁难免发生一些失误,有了失误要允许别人批评,允许别人“横挑鼻子竖挑眼”。有人担心这样会影响自己的威信,其实躲躲闪闪是有害无益的。对自己的过错、失误与其避而不谈,不如主动谈出来,大家也会谅解,这既帮助了自己,又教育了大家,避免重犯。员工们在共同工作和相互交往中,对事物往往有不同的看法,彼此难免发生矛盾和冲突,作为一行之长,就要有宽阔的胸怀、忍让的精神,善于团结不同观点的员工,这样才能形成“众人划桨开大船”的工作氛围。

## 注重抓好任务落实和基层调研工作

主要体现在三个方面:一是加强政治业务学习。认真学习领会党和国家的路线、方针和金融政策,养成爱学习的好习惯,努力学习新业务、新技术、新知识,做到与时俱进、政治优良、永葆先进性,时刻保持农商银行一流的经营管理水平。二是抓好经营任务落实。对董事会下达的经营任务指标,采取分配任务、明确目标、制定措施、落实责任、严格考核、实行奖惩、督查落后等措施,确保各项任务完成。三是搞好工作调查

研究。面对改革创新发展新时代,新的事物层出不穷,新问题不断涌现,我们要适应形势发展,勇于开拓进取,积极推动企业创新和改革,这就要求我们除了加强学习,钻研党的方针政策,学习外地经验,紧密联系实际之外,还要经常深入基层开展调查研究,了解工作中的难点、热点和突破点,解决实际问题,指导面上工作,这样才能保持正确的决策,防止盲目性,克服官僚主义作风。把工作做实、做真、做好。

## 用好人才管应该管的事

现代管理学指出,领导的责任,就在于管好自己应该管的事。一个单位工作千头万绪,究竟怎样管法?笔者认为作为行长应该按照领导班子分工,积极管好自己分管工作,有了困难,主动想法解决,绝不能“孩子一哭就抱给娘”,如果那样董事长就要增加工作难度。要有大局意识,对董事长、监事长和其他班子成员分管的工作,发现问题应及时报告和提出相应合理的建议,做到工作上互相支持、互相帮助、互相通气、团结协作,积极维护领导班子权威。在经营上根据每个员工的实际才能安排相应的职务和岗位,做到量才任职,人尽其才,合理配置人力资源,以确保经营任务圆满完成。(作者系河北宁晋农商银行行长)

# 做服务乡村振兴战略金融主力军

## ——以江苏江都农商银行为例

◎ 周加琪

实施乡村振兴,是新时代做好“三农”工作的总抓手。农村中小金融机构作为乡村振兴战略实施的重要参与方,既需要慷慨激昂的语言,更需要脚踏实地的行动,浓墨重彩绘就金融支持乡村振兴的新画卷。

## 专注主业 落下支持乡村振兴脚步

(一)不忘初心,深耕支农支小“责任田”。不忘初心,就是不忘方向、根基、使命和本色。近年来,江都农商银行坚持用脚步丈量支农支小,用双手托起农民致富梦,全行上下发扬“背包银行”精神,走遍了全区256个行政村,走进3万多户百姓家,持续开展阳光信贷“整村授信”工程,助力农村产业兴旺、农民生活富裕。

多年的来坚守与坚持,江都农商银行与“三农”同源、同根、同成长,涉农贷款余额从3年前的40亿元,增加到60亿元;建档户数从当初的15万户,增加到现在的21万户;授信户数从当初的1.9万户,增加到现在的6.3万户;用信户数从当初的1.56万户,增加到现在的2.2万户。

(二)融入区域,增强融合发展“生命力”。近年来,江都农商银行进一步明确服务“三农”、中小微企业和县域经济的市场定位,不断创新工作思路,在

支持地方经济发展过程中,通过与政府相关部门合作,探索拓宽小微企业融资渠道,实现了企业“好贷款”,银行“好贷款”,政府“经济旺”的多赢局面。

1.政府搭台,农商银行唱戏,不忘“地方银行”初心。近三年来,江都农商银行“金融乡镇行活动”已走遍了每一个乡镇,举办政银企签约仪式30余场,其间共向600余家企业授信百亿元,用信率达80%,有力地支持了各乡镇实体经济的持续发展。同时,持续关注“新三板”市场发展,主动为区内上市企业提供金融服务。至2018年6月末,已在区内新三板上市18家企业中,授信14家,授信金额近5.4亿元。

2.走访企业,送服务上门,传承“背包银行”精神。近年来,江都农商银行以持续开展“访千企、送服务、助发展”金融服务乡镇行活动为契机,将一股股金融活水注入江都区各乡镇实体经济。为了让金融活水润泽更多的小微企业,今年更是把目光投向了未与农商银行发生信贷关系的3000多户中小微企业。活动开展4个月以来,已走访纳税企业3056户,其中有信贷业务需求的184户,意向需求金额5.12亿元,有其他业务需求56户。目前,已对新增客户授信2.34亿元。截至7月末,其贷款余额超200亿元,其中80%以上信贷

资金注入到实体经济中,制造业贷款余额位居扬州地区各金融机构首位。

3.定向贷款,“中小微”福音,彰显“主力银行”地位。定向贷款,是以缓解中小企业融资困难,减少企业财务成本支出,解决贷款担保难为出发点,由当地区财政引导资金的定向存人为契机,由银行、区经信委、担保公司三方合作为纽带,定向支持中小微企业发展的专项贷款。在地方政府的大力支持下,“定向贷款”开办3年来,已在江都区各乡镇落地生根开花结果。为了让更多的小微企业享受“定向贷款”红利,农商银行扩大了合作担保公司范围,与龙诚担保、龙川担保、英诚担保合作,受众范围包括制造业、服务业和建筑业,为众多中小微企业带来了福音,同时也探索出了一条政银企共赢的“江都模式”。至2018年6月末,已累计向633户中小微企业发放定向贷款16.23亿元,累计为企业节约利息收入8000余万元。

## 创新驱动 踏上助推乡村振兴新进程

“大众创业、万众创新”激发了市场活力,带动了资金需求。农村金融机构作为与百姓走得最近、最亲的银行,应通过不断走访客户、了解客户,收集、整理、分析客户与生活相关的各类信息,

并将其与金融配置,满足客户在不同的生活场景使用的金融产品,提升金融服务能力。

(一)在产品创新方面。今年,江都农商银行先后推出了“农担贷”“税易通”。同时,根据客户需求推出了“两村”贷、物业贷、订单贷等新产品,至目前分别发放了贷款6218万元、3000万元和800万元。针对小微企业轻资产特点和融资需求,农商银行依托扬州“政税银”平台,正牵头扬州地区5家农商银行研发纯线上信用贷款——税易贷。

(二)在服务创新方面。江都农商银行以客户满意度为落脚点,推出了“不动产抵押一窗办结”。该窗口设立以来,已办理抵押473笔,注销630笔,查询1496笔;以客户获贷率为出发点,大力推广手机自助贷,至目前,已发放手机自助贷9320户,用信金额7.12亿元;以提升客户体验度为切入点,在全省率先实施了征信查询集中管理。按2017年全年查询8万笔计算,集中管理后,能够节约工作时间8000小时,充分体现了“让信息多跑路,让客户少跑腿”。

(三)在管理创新方面。一是优化组织架构。为了更加突出前中台营销、中台管理、后台风控的职能。江都农商银行把前台分为公司、零售两大条,下设直营、建筑业、普惠金融、光伏电站等专

营团队,并实行派驻制,由部门和支行双线管理考核。二是调整审批模式。推进独立审批人“背靠背”审批,部门会商审批等模式,减少审批层级。对小金额、低风险业务实行单人快速审批,对大金额、高风险业务实施双人、多人审批。三是做实基础工作。2017年启动了档案上收工作,至目前,已上收了除按揭贷款、不良贷款以外的全部信贷档案,共计20522户,现正推动按揭贷款档案的上收。四是落实双录机制。目前,农商银行已实现了股金转让双录、理财业务双录和个人贷款业务的双录。

## 队伍建设 描绘乡村振兴蓝图添彩

随着监管趋严、行业竞争加剧,农商银行的发展环境愈发错综复杂,高素质专业化的干部队伍建设成为破解农商银行发展困境的重要举措。而培养一支“懂农业、爱农村、爱农民”的队伍,是农商银行助力乡村振兴的重要保障。

(一)坚定理想信念,做有情怀的农村金融主力军。理想信念是人生的定盘星,也是奋斗的原动力。农商银行应该加强党委班子和中层队伍建设,通过深化学习讨论、深入调研排查、深度改进提升,教育引导全行党员干部工进一步深化对中国特色社会主义

思想的认识和理解。进一步牢固树立“四个意识”坚定“四个自信”,确保上级党委确定的重点工作和重点任务高质量高效完成。

(二)提升专业素养,做有本领的农村金融主力军。时代在发展,社会在进步,这就要求我们要始终保持专业精神和创新精神,不断丰富金融专业知识和实践经验,培养一支“下得了乡,进得了村,认得了人,说得上话,交得了心,惠得了民”的农村金融服务队伍。在工作中,农商银行只有怀揣着一颗“爱农村、爱农民”的热情,造就一支“懂农业”的农民队伍,才能在乡村振兴的康庄大道上开拓出新的发展空间,闯出一片新的天地。

(三)紧握奋斗之策,做有作为的农村金融主力军。对庄稼而言,“最好的肥料是农民的影子”,而对乡村振兴而言,“最好的肥料莫过于金融的支持”。作为服务中国广大农村最基层的金融机构,农商银行要“把双脚双手都插到泥土里去”,从过去“坐等农民求上门”转到“主动上门谈合作”,本着“深耕、下沉、慢工、细活”的态度,切实把乡村振兴战略落到实处,使广大农民从实施乡村振兴战略中真正得到实惠、感受到幸福。

(作者系江苏江都农商银行党委书记、董事长)