

今日视点

携手共解民企融资难

话题

一直以来,民营企业融资难、融资贵问题都是制约非公经济发展的痛点和难点。不久前,人行昆明中心支行、云南银保监局筹备组、云南省地方金融监督管理局和云南省工商业联合会举办云南省深化民营企业或小微企业金融服务座谈会,银政企共同携手,寻求更多破解民营企业融资痛点的方法。

服务对接 消除信息不对称的制约

“截至去年11月30日,云南东骏药业(集团)有限公司从农信社、工商银行、光大银行、富滇银行等银行获得了融资4.78291亿元,其中包括流动资金贷款、银行承兑汇票融资。”云南东骏药业(集团)有限公司相关负责人在座谈会上介绍,得益于银行的支持,企业获得了良好的发展。与云南东骏药业(集团)有限公司一样,作为云南省绿色食品企业,云南滇雪粮油有限公司也在今年获得了1.5亿元的贷款支持。

落实政策 银行聚力支持非公经济

“人行昆明中心支行通过实施定向降准、运用公开市场操作、中期借贷便利等货币政策工具和增加支小支农再贷款和再贴现额度等手段引导金融机构加大向民营企业或小微企业的信贷投放。”人行昆明中心支行有关负责人介绍,通过这一系列货币政策工具的引导作用,1~11月,人民银行昆明中心支行累计向金融机构办理再贴现292亿元,民营企业或小微

创新模式 让民企获更多融资便利

来自云南银保监局筹备组的数据显示,截至10月末,云南省小微企业贷款余额6860.34亿元,较年初增加425.86亿元,户数466595户,比去年同期增加23122户,申贷获得率96.89%。其中普惠型小微企业贷款(单户授信总额1000万元以下(含))余额1562.61亿元,户数464350户,信贷计划完成率97.1%。

民营经济的发展离不开政

近年来,随着政策引导和银行加大支持,越来越多的金融活水流向民营企业,为企业的发展注入动力。但同时,由于信息不对称,还有很多小微企业依然感觉到融资难。

“现在很多银行都有针对民营中小企业的融资支持政策,可是企业要完整获取这些信息却不是那么容易。”云南雄业集团有限公司相关负责人表示,建议考虑成立“金融超市”,让银行业金融机构与企业能够在超市内各取所需,即银行能够在超市内了解企业的需求,

银行聚力支持非公经济

企业票据占比达60%;累计向地方金融机构发放支小再贷款9.5亿元,为扩大民营企业或小微企业信贷投放提供了合理的流动性支持;落实定向降准政策,释放资金约50亿元,增加了金融机构发放民营企业或小微企业贷款的资金实力。

与此同时,云南省各银行及金融机构完善金融服务的体系,从产品创新上下功夫,尽可能地给予民

府、企业和金融机构的共同努力。民生银行昆明分行相关负责人建议,在推进民营企业融资上,云南省可以借鉴示范区区域模式,打造云南特色。以成都和杭州为例,在杭州滨江高新区、成都青白江铁路港片区等优秀示范产业园区,通过实行实业导向、科技引领、政策扶持、政府服务的理念,形成数据驱动型创新体系和发展模式。云南省大可以借鉴这种示范园区

企业能够在超市内了解到银行的产品、利率挂牌价格等各种信息,进一步畅通双方的渠道。

“在‘双创’的背景下,涌现出大量民营企业,尤其小微企业,作为银行,难以第一时间与客户实现对接。”农行云南省分行相关负责人表示,如部分做电商的小微企业主无实体经营店面,银行不掌握情况无法对其进行批量营销,只能采取等客上门的方式。

民生银行昆明分行相关负责

营企业或小微企业流程上的便利和快捷。农行云南省分行持续完善大中小客户、线上线下、链式金融等产品线,加大“数据网贷”“惠农e贷”“纳税e贷”“账户e贷”等产品的推广力度,积极稳妥开展担保方式创新,扩大知识产权、应收账款、股权等抵质押物范围,并加大与各级政府性融资担保、再担保机构的合作,推动完善政府增信机制。

除了产品创新,工商银行云南

的模式,整合省内政府、金融、企业的优势资源,打造适合民企经济与金融生态圈相结合的核心重点区域。

多家银行负责人也建议,在融资需求上,除了银行以外,民营企业也需要寻找其他途径,多渠道解决融资问题。

“云南省已挑选了十家企业,针对这十家企业的融资问题给予支持,云南省各个金融机构都在积

极参与。”云南省地方金融监督管理局副局长崔明表示,目前云南省在帮助民营企业或小微企业解决融资难、融资贵的问题上还会出台更多的措施和政策,让其获得融资上的便利。

据悉,下一步,云南省还会专门针对5亿元以上的贷款企业成立金融服务小组,做好企业贷前、贷中和贷后的服务工作。

本报记者 杨抒燕

现在,许多民营企业仍然未能摆脱“贴别人品牌、拿人家图纸、替人家生产”的模式,依然处于低成本竞争、低权益生产、低端化生存及定价话语权微弱、赢利能力低下的状态之中。随着全球贸易保护主义抬头,以出口为导向的民营企业处境更加困难,在这种情况下,要想从根本上改变企业处处受限的被动局面,就必须通过调整产品结构,打造自身的运营和产品特色,实现由产业链低端向产业链高端的转变,由制造环节向产品设计、品牌营销环

节,由贴牌生产向自主创新、自主品牌的转变,努力摆脱“低成本依赖”、走出“低权益发展”、跳出“粗加工生存”,提升企业议价能力和话语权,实现质的腾飞跨越。

另外,政府在化解民营企业融资难的问题时,还应当通过政策、科技、人才的扶持,帮助民营企业提高质量和效益上下功夫,通过自主创新和创造,加速技术创新成果转化,实现企业生产经营产品高附加值的快速提升,增强企业的抗市场打击能力。

网络诈骗的克星就是网络反诈骗。但在有了先进技术手段反诈骗的同时,还需要全社会担成一股劲,对网络诈骗保持“零容忍”的态度,当公民接到疑似诈骗信息时,不要轻易放过,要将其当做过街老鼠一般露头就打。如此,就会形成强大的震慑力,极大的压缩网络诈骗的空间,令其逐渐失去生存土壤,以保护广大民众免遭网络诈骗伤害。

旦该风控系统识别到交易存在被诈骗风险,会通过短信等方式通知守护人,提醒守护人直接联系用户,了解情况并进行劝阻,这样的“关系网”让骗子难以得逞。可见,这是一项在原有被动型防骗的基础上,更进一步采取的主动型防骗措施,有望提高防骗的成功率。

“像打击酒驾一样打击诈骗”的理念,应该成为更多平台的共识。只有如此,集合全社会的力量,利用信息技术、法律、人际网络、社会舆论、新媒体等各种资源,织成一张全

覆盖的防骗天网,才能对网络诈骗进行实时监控预警、主动防范、联动打击,让骗子无隙可乘。

网络反诈骗的克星就是网络反诈骗。但在有了先进技术手段反诈骗的同时,还需要全社会担成一股劲,对网络诈骗保持“零容忍”的态度,当公民接到疑似诈骗信息时,不要轻易放过,要将其当做过街老鼠一般露头就打。如此,就会形成强大的震慑力,极大的压缩网络诈骗的空间,令其逐渐失去生存土壤,以保护广大民众免遭网络诈骗伤害。

新时代新担当新作为
大家谈

“沉潜”才可“飞跃”

郑端端

古语有云:“伏久者飞必高,开先者谢独早。知此,可以免蹭蹬之忧,可以消躁急之念。”意思是:潜伏很久的鸟,会飞得很高;花朵盛开得早,也会凋谢得快。

干事创业也是如此,没有谁能随随便便成功,成功是量变到质变的过程,需要脚踏实地积累。“厚积”方能“薄发”,“沉潜”才可“飞跃”。只有经过沉淀积累、久经考验,才能由小到大、由弱到强,收获“吹尽狂沙始到金”的出彩。

现实中一些人觊觎成功的无限风光,却不愿脚踏实地付出;有的怀揣“飞鸽”心态,出场不出力、出工不出活,心思游离于工作之外,“身在心不在”;有的终日急功近利、好高骛远,却从不看一看自己“有几把刷子”,做不出成绩就埋怨舞台太小;有的这山望着那山高,三心二意、心猿意马,刚干两三年,凳子没坐热,或干出一点成绩,就想着换岗位、上台阶……凡此种

种,本质上是心态不正、作风漂浮、官僚气严重。不愿踏踏实实付出、不肯埋头苦干努力。抱着急于求成的心态,往往事与愿违、功亏一篑,甚至终将一无所获、一事无成。

根往下扎,枝往上长,是植物生长的规律,也是个人成长成才的规律。特别是对于党员干部来说,要干为党创基业、立丰碑的事,就来不得许浅薄、半点虚名、半点浮躁,要牢固树立“功成不必在我”但“功成必定有我”的正确政绩观,摆正心态,潜心积累、见势而发。只有扎根沃土、苦干实干,既仰望星空,又脚踏实地,撇开焦虑和杂音,拒绝诱惑和浮躁,把理想和追求树得高一些,把事业和责任看得重一些,把名利和享受看得淡一些,不计较一时得失、一事成败、一职高低,多经历“熬锅”的煎熬、实战的摔打,在艰苦环境、平凡岗位上磨砺心性、增长才干,才能积蓄足够迸发的“飞跃”势能。

大家微议

集市管理可因势利导

易晖

据日前昆明本地媒体报道,继关街、马街集市被关停后,龙头街集市也被宣布永久关停。对此,有昆明市政协委员认为,历史文化具有独特价值,乡街集市需要适度保护,以彰显城市的个性魅力。

乡街集市确实存在设施落后、阻碍交通、难以管理等问题。然而,简单化的关停未必是最佳选项。昆明乡街集市历史悠久,承载着城市边缘望得见的乡愁。在当下,虽然乡街集市周边居民的日常生活必需品都从大小商场和网上买到,但许多居民仍保留着赶集的习惯,乡街集市上的一些特殊商品,如老式服装、农具、手工艺品、土特产等,能够满足中

老年群体的消费需求,并提供部分居民利用赶集在家门口创收的机会;乡街集市也是文化传承的平台,花灯、滇剧时常在赶集时上演,若将其彻底关停,会让人们感到心灵上的一种缺失。

实际上,传统习俗具有强大的生命力。关街、马街、龙头街集市早就被宣布关停,却一直以换个地方或收缩“战线”的方式打着“游击战”,此番所谓“永久关停”究竟能停多久,恐怕还有待观察。

我以为,管理乡街集市,与其多次叫停,不如因势利导,促其转型升级,在尊重群众意愿与维护市场秩序之间找到平衡点。比如,昆明官渡古镇的艺术家园小区,近年来时常利用小区道路和广场举办有乡街集市色彩的庙会,打造“家门口”的老昆明”景观,丰富了居民生活。只要以人为本,把历史文化遗产当作宝贵资源,就能积极想办法,找到适合乡街集市生长的空间,实现现代与传统生活方式的融合互补。

“承诺不养狗才能买房”,近日,山西运城某小区为打造“无狗社区”,向购房者提出了特殊要求。该开发商表示,这条规定仅属于“软约束”。

开发商之所以搞了这个“禁狗条款”,是鉴于小区不文明养狗问题令人头疼。此举一出便赢得不少网友的支持,但也有网友质疑这条规定有霸王条款之嫌,认为虽然存在许多不文明的养狗行为,但还有很多居民能做到文明养狗,开发商一刀切的做法并不可取。但在笔者看来,这样的“禁狗条款”其实并无法理上明显的硬伤,同时不乏针对性和可操作性,不妨一试。

首先诚如相关律师所言,该房屋开发商事先在合同中已设置禁止养狗条款,且在签订合同之前已明确告知,买卖双方自愿选择“无狗社区”的前提下达成协议。这并不违反相关法律、法规的强制性规定,质疑其有霸王条款之嫌缺乏足够的依据。

其次,这些“禁狗条款”只是一个“软约束”,如果有业主签购房协议后想再养狗,开发商也不能侵犯他的物权。既然业主在购房前已经同意让渡部分权利,一旦因养狗而发现问题,解决起来就有了依据。这无疑有利于制约业主行为,使其做到不养狗或文明养狗。

打造“无狗社区”符合部分居民的利益诉求及市场细分原则,而开发商声称“我们损失了这块(养狗买房者)市场,但会赢得另一块(不养狗买房者)市场”更是其底气所在。

“无狗社区”目前只是一种针对特定服务对象的个性化产品,不至于损害爱狗人士的利益,对此应当持宽容态度。

本报记者 易晖 整理

本版主编 云南日报评论部
邮箱:yihui7777@163.com spyndaily@126.com

极边宝地 大美盈江
中共盈江县委宣传部协办