

支持民营企业行动

新华社北京11月22日电(记者吴雨)近期召开的民营企业座谈会为解决民营企业融资难融资贵问题指明了方向。就如何落实相关政策,记者日前采访了中国建设银行董事长田国立。

企业“等米下锅”

银行一线员工需打消“借贷”顾虑

问:民营企业融资难融资贵的症结在哪里?
田国立:民营企业融资难、融资贵问题多集中在小微企业,主要症结在于银行信贷准入标准高、增信难度大、申贷流程长、期限不匹配等。由于银企信息不对称、抵押登记效率低,导致信贷调查、审批到发放的流程耗时拉长,企业“等米下锅”现象普遍。与此同时,很多小微企业在向银行申请贷款的过程中,需要承担担保和评估等第三方服务费用,这推高了企业的融资成本。

问:如何看待和应对当下部分银行对民营企业“惜贷”的问题?

田国立:部分民营企业存在信息不透明、管理欠规范、跨行业过度扩张等问题,信用风险相对较高,金融机构出于考核、追责等方面压力对其放贷较为谨慎。特别是对于小微企业方面,由于银行金融机构自身风控能力的局限性,也就不敢放贷。

从效益上讲,一线员工做小微企业客户肯定不如做大企业客户,这就要求银行从内部考核机制进行调整,正向激发客户经理和基层机构服务民营和小微企业的内生动力。从问责上看,小微企业相对大企业风险较高,不少员工在追责上有所担心,这需要银行机构落实好银保监会尽职免责政策,建立和完善容错纠错机制,打消一线员工的顾虑,真正实现敢贷愿贷。

科技助力小微金融

银行打出“组合拳”

问:大型商业银行能否做好小微金融?
田国立:引导资金流向社会最需要的地方是国有大行的责任所在,但服务小微企业不光是一种愿望,更是一种能力。没有大数据应用,没有互联网支撑,大型商业银行做小微金融确实有困难。但随着金融科技的发展,建行探索运用互联网思维,利用科技手段整合数字资源,创新推出“小微快贷”“云税贷”“抵押快贷”“平台快贷”等一系列大数据金融产品,发布“惠懂你”App、普惠金融蓝皮书和普惠小微指数等,在解决民营和小微企业融资痛点方面,取得了一系列实实在在的成果。

数据显示,截至9月末,建行服务的对公信贷客户中,民营企业占比九成,融资余额占比近30%。民营企业贷款余额1.7万亿元,同比增速10.34%,高于对公贷款平均增速。建行用于小微企业贷款余额1.49万亿元,贷款客户87.4万户,较年初新增26.9万户,增长44.39%。

服务小微企业需要金融行业共同努力,因此建行也将自身积累的业务、技术经验和成果输出给中小金融机构。截至目前,建行同业合作平台框架协议客户数达1583家,已与80多家中小金融机构明确零售智能风控产品合作意向。

问:近期建行出台了哪些措施支持民营和小微企业发展?

田国立:民营企业座谈会后,建行连续下发3个文件,在强化信贷政策支持、增加资源配置、优化绩效考核、激发内生动力、创新服务新模式、提升业务处理效率和能力,实施差别化信贷政策、提升民营企业金融服务可获性等方面,提出26条具体举措和工作要求。

针对民营经济发展,建行打出了一套“组合拳”,坚持优先服务优质民营企业、优先支持重点行业、优先支持民营经济活跃区域、优先支持供应链企业、优先帮扶临时困难企业渡过难关“五个优先”,配套强化授信研究、强化产品创新、强化服务效率、强化金融科技运用“四个强化”,建立保障资金来源、保障资源配置、保障尽职免责、保障策略帮扶“四个保障”,给民营企业“输血”,以实际行动助力实体经济发展。

在加大信贷投入的同时,建行还将针对民营和小微企业提供全生命周期的金融服务。建行打算在深圳投资100亿元建立科技产业园,投贷联动帮助一批有技术前景的企业“孵化”成长。同时,建行已募集约300亿元种子基金,力图撬动3000亿元的资金规模以支持科技创新型企业发展。

长远规划普惠金融 精准滴灌民营小微

问:如何确保银行支持民营和小微企业融资的长期性和可持续性?
田国立:痛点对商业银行来说其实就是机会,关键在于我们有没有解决问题的能力,解决好了就能带来巨大的市场前景。对大客户服务,银行之间竞争白热化。与之相比,服务草根客群、长尾客户对银行来说有着巨大的发展空间。只要有机会都不会拒绝,更何况金融科技给了银行一个“西瓜和芝麻一起捡”的机会。

在激烈的市场竞争中,现在是“得小微者得天下”,关键是在考验哪家机构风险控制能力更强、定价模型成熟度更高。对建行来说,普惠金融绝不是权宜之计,而是关乎未来发展的重要战略。

对此,建行提出了普惠金融三年发展规划:未来三年,普惠金融贷款余额达到1万亿元,客户新增力争突破200万户,贷款不良率力争控制在3%以内。

既然有了长远规划,就不可能是热闹一阵的事情,而是肯定要持续干下去,把水直接浇到根上,精准滴灌到底层、最急需金融服务的民营和小微企业。

问:在发力服务民营和小微企业的同时如何防范风险?

田国立:在有序积极支持民企融资的同时,也应加强风险防范,避免授信的集中过度。对此,监管部门有着明确的要求,各家商业银行也会依据自身风险偏好考量企业。

支持民营和小微企业发展是一个长期的过程,如果不考量风险,不计成本,不仅会影响金融资源有效配置,还可能产生套利空间,影响企业家专注主业的决心。因此,在纾解民营小微企业融资困境的同时,要防止部分民企过度融资后,在流动性充裕的情况下进行盲目多元化发展,导致企业经营不善。银行应根据自身风险偏好,关注企业自身的发展水平、还款能力和产品竞争力,依据市场化原则独立自主做出判断。

打好「组合拳」助力小微企业发展

访中国建设银行董事长田国立

成都:加速构建创新创业生态圈

新华社成都11月22日电(记者李倩薇)80后的钟波从毛坯房开始创业,想颠覆传统电视,海归博士李进50岁再创业,建起一个巨型的新药“种子库”;科技界的“小岗村”改革,充分激发科研人员的创新活力……西部中心城市成都加速构建创新创业生态圈,人才、资金、技术、平台等创新要素不断聚集,这样的创新故事每天都在“上演”。

新经济带来新动能

刚刚过去的“双十一”,仅仅成立5年的成都极米科技在投影类产品领域销售额就突破3亿元。“我们最开始是租了个毛坯房创业,挺艰难的。”极米科技创始人钟波说。成都高新区天府软件园看到了公司潜力,给予了租金减免等政策支持扶持,“解决了后顾之忧,我们就更专注于产品创新。”

“我们创业的初衷是想颠覆传统电视,以较低价格满足消费者对于大尺寸视觉效果的需求。”钟波说,通过技术突破,公司主打的“无屏电视”产品很快成为业界“黑马”,相继获得2017年度及2018年度CES创新大奖,在国际上展现了“中国智造”的实力。

为培育更多像极米这样的成长型企业,寻找城市发展“新引擎”,成都市搭建平台,连续举办4届全球创新创业交易会;提供金融支持,设立百亿级新经济发展基金;深化机构改革,在全国率先成立“新经济发展委员会”;加速产业升级,支持培育分享经济、数字经济等“六大新经济形态”。

对于创新的支持带来了倍增效应——目前,成都已落户世界500强企业285家。2017年,成都高新技术产业

产值近9400亿元,同比增长11.8%;新增科技企业2万家,增长55%;发明专利申请量居中西部前列;世界领先的地震预警技术、大型运动社区“咕咚”、游戏“王者荣耀”在这里诞生……

创新人才不断聚集

2012年,在成都高新区的力邀下,50岁的李进博士辞去全球某著名药企化合物总监一职,来到成都创办了先导药物,获得了高新区多方支持。

如今,先导药物已成为全球可运用“DNA编码化合物库技术”进行规模化新药研发合作的3家公司之一。2015年以来,公司公开交易额在全球3家同类企业中排名第一。

目前,先导药物已完成约3100亿个DNA编码化合物的合成,建立起一个巨型的新药“种子库”,能显著提高重大疾病疑难靶点的药物发现效率、缩短新药研发周期、降低成本。其自主研发的新药HG146已进入临床研究阶段。

为吸引更多像李进这样的人才,成都正大力实施人才新政,在全国率先建立包含176项人才管理服务的清单,为人才提供住房落户、配偶就业、子女入学、医疗保障、创业扶持等多层次支持。

如今,成都市已聚集56所高校、60余家国家级科研机构,近500万各类人才,为创新提供了活力源泉。以生物医药产业为例,蓝光英语、奥泰医疗等一批企业的创业者均是海归博士,相继研发出国内首台具有自主知识产权的超导磁共振医学成像系统、全球首创的3D生物血

“黑五”来袭,跨境电商备足洋货抢占“促销潮”

跨境电商零售进口政策将扩大适用范围

11月21日召开的国务院常务会议决定 从2019年1月1日起

延续实施跨境电商零售进口现行监管政策,对跨境电商零售进口商品不执行首次进口许可批件、注册或备案要求,而按个人自用进境物品监管

同时

将政策适用范围从之前的杭州等15个城市

再扩大到北京、沈阳、南京、武汉、西安、厦门等22个新设跨境电商综合试验区的城市

在对跨境电商零售进口清单内商品实行限额内零关税、进口环节增值税和消费税按法定应纳税额70%征收基础上

进一步扩大享受优惠政策的商品范围,新增群众需求量大的63个税目商品

提高享受税收优惠政策的商品限额上限

将单次交易限值由目前的2000元提高至5000元

将年度交易限值由目前的每人每年2万元提高至2.6万元

今后随居民收入提高相机调增

新华社记者 卢哲 编制

新华社上海11月22日电(记者高少华)一年一度的“黑色星期五”网络促销活动即将拉开帷幕,越来越多的中国消费者开始通过各大跨境电商网站参与“黑五”抢购。专家表示,随着消费升级步伐的加速,国内消费者通过跨境电商购买进口商品的消费不断增加,中国消费全

球化趋势正日渐增强。

“黑五”最早源自美国。每年11月第四个星期五,西方商场都会推出大量折扣和优惠活动,引发当地消费热潮。最近几年来,“黑五”概念进入中国,国内消费者开始通过“海淘”模式,趁商品打折季节抢购海外进口商品。今

从“挑箩摆摊”到“布局海外”

湖南邵东民营经济40年变迁之路

限公司法人李朝晖说起邵东民营经济的发展,关不住话匣子。

虽然成了民营企业主,并将企业办到了老挝,但现年51岁的李朝晖依然难脱农民的质朴本色,并不高大的身材显得格外敦实,两串钥匙一左一右挂在腰间,走起路来,钥匙晃动声与脚步声合在一起,响动不小。

“我和父亲本质上都是洗脚上岸的农民,走上做生意的路,既有自身原因也有时代背景。”李朝晖告诉记者,20世纪70年代,父亲就曾因拿大米换土豆赚差价,被定性为“投机倒把分子”,受到打击。直到改革开放后,父亲从家庭作坊式小生意开始一步步做起,慢慢走出国门。20世纪90年代,自己也追随父亲去老挝闯荡,摆摊贩卖邵东产的箱包、服装。

李朝晖说,随着生意做大,如今,自家在老挝的公司已经交给了儿子经营,自己则回到了邵东老家。除了做钢构、红木家具等生意外,他还在编写《邵东人闯老挝》的书籍。在这本书稿中,已有20多名邵东民营企业主的故事被收录其中。

对于他们,李朝晖写道:“早期闯荡老挝的邵东人,无雄厚资金,无特长技艺,凭的就是敏捷的商业思维和一腔创业热血,他们肩扛手提,跋山涉水,以这种最原始最艰辛的方式,蚂蚁搬家一般,将小五金等邵东制造推出国门。”邵东商人的闯荡,让邵东商品的海外市场日益壮

管打印机……

科技界的“小岗村”改革在路上

西南交通大学的黄楠教授研究了一辈子的“血管支架”,但当他的重要成果“第一代可降解血管支架技术”出来时,却没有企业愿意投资。然而到了2016年,第二代血管支架技术还在试验阶段,主动上门要求转化的企业已蜂拥而至。

为何前后冰火两重天?“当年所有权模糊,企业担心投资打水漂,不敢投资。改革后明晰了所有权,锁定了收益,企业自然愿意投资。”成都市科技局局长卢铁城解释。

这一改革,就是被称为科技界“小岗村”试验的成都职务科技成果混合所有制改革。2016年,成都出台新政,明确职务发明人可对科技成果享有不低于70%的股权,这在全国属于首创。

这一改革充分激发了科研人员的创新活力。改革前,西南交大3年时间里仅转化7项专利;改革后,仅两年多时间,就完成了200多项专利的分割确权。截至目前,相关高校院所已完成400余项职务科技成果分割确权,近1000项成果在成都转移转化。

随着创新创业生态圈的构建,一批重要成果在成都涌现:中国首款按照最新国际适航标准研制的C919大型客机成功首飞,机头、通信导航系统均是“成都造”;国内首条6代柔性 AMOLED 生产线——京东方成都生产线正式投产……作为2018全国双创周的主会场,成都正加快构建西部创新高地。

年美国的“黑色星期五”购物节将从23日正式开始。

面对一年一度的“黑五”商机,国内多家跨境电商网站近期已争相开启“黑五”销售活动,以洋码头、网易考拉、天猫国际、亚马逊中国为首的一批跨境电商网站,都已推出各种优惠促销来吸引消费者。

记者从网易考拉公司获悉,进博会期间网易考拉宣布了对110余家品牌商200亿人民币的采购金额,覆盖了美妆、母婴和个护商品,其中有些商品最快将于“黑五”期间上线销售。

据网易考拉相关负责人介绍,在进口商品消费较快增长的趋势下,“黑五”会与“双11”呈现出一些不同的消费特征。“双11”期间,消费者习惯于日常标品的批量购买,美妆、母婴、个人护理品以及保健品类尤为明显;而在“黑五”期间,轻奢商品、高品质、高度个性化的高客单价商品成为消费者首选。从往年情况来看,“黑五”期间,轻奢、数码、礼盒商品的消费都会有大幅度增长。

“黑五正在成为愈发重要的促销节点。”网易考拉方面表示,一是国内消费者对海外优质商品的需求不断提升,二是跨境电商模式的普及所驱动。在网购进口商品方面,国内消费者正从猎奇、单一化(奶粉、纸尿裤、奢侈品等)向日常性消费转变;海外品牌也愈发重视中国“黑五”商机,中国的“黑五”也成为海外品牌提升业绩、推广品牌及新品的重要市场。

亚马逊中国联合市场调查机构“数字100”进行的调研数据显示,“黑色星期五”已经成为最受跨境网购用户关注的年终购物节。在今年即将到来的“黑五”中,高达7成受访者计划在即将到来的黑五大促中花费超过2000元,约8成受访者在“黑五”选购商品时最关注商品质量和品牌知名度。

“一年一度的黑色星期五,正是承载中国消费全球化的最好舞台。”洋码头创始人兼首席执行官曾碧波表示,消费升级步伐的加速,使数百万网购物者海外购物变成一种习惯,并且对多元化商品和个性化服务的要求越来越高。“黑色星期五”的举办,不仅让消费者更容易买到世界各地的好商品,国内消费市场也会变得更加繁荣。

为更好地推动我国进口跨境电商的发展,21日举行的国务院常务会议决定,将延续和完善跨境电子商务零售进口政策并扩大适用范围,这被视为将给我国进口跨境电商带来利好。

市场研究机构“电子商务研究中心”主任曹磊表示,今年以来国家多次降税,以及跨境电商监管政策的延续,在这三重利好刺激下,赋予了今年“黑五”大促与往年不一样的意义,相信今年“黑五”促销将迎来新一轮发展高峰。

“通过标准化厂房建设和先进技术引进,只要是来园区考察的外商,很少有我们不给我们下订单的。”刘纯鹰介绍,如今,邵东县隆源中小企业创业中心已经集聚了40多家自营出口企业,与之配套的布匹市场、拉链厂、五金电镀中心、缝制设备厂和皮具工贸园区等逐步建成,形成了完善的产业链。

“从李朝晖、刘纯鹰等人的经历可以看到,这些年,立足于传统产业,邵东商人走过了一条从挑箩摆摊、前店后厂,走出国门,再到建专业市场、产业园区的路子。”邵东县委宣传部副部长邓星照说,如今的邵东县更加注重产业的智能化升级。

邓星照表示,随着智能制造技术研究院、快速加工中心、3D打印服务中心、博士工作站等公共技术服务平台在邵东相继建成,邵东全县6万家民营企业依靠“智造”力量,正在跑出新时代邵东发展加速度。