

将纳税人的纳税信用等级和银行信用有机结合

银税互动成小微企业增信新途径



□ 本报记者 王新蕾

(含)以上的小微企业,发放单户贷款额度最高为200万元的循环人民币信用贷款。

贷款额度如何确定?据了解,通过签订《银税互动合作协议》,银行机构与当地国税、地税部门建立合作关系,主动了解目标客户状况,并根据税务部门所提供的企业纳税信用记录、纳税证明等开展业务。

具体来说,根据纳税额、纳税信用等级核定贷款额度,信用等级越高、放大倍数越大,最高可达200万元。“增值税纳税额与营业税纳税额之和乘以4,再加上企业所得纳税额乘以6,就是单户最大贷款额度。企业能贷多少很明了,避免了过度放贷等问题。”参与上述业务办理的建设银行乐陵支行工作人员杨林说。在对上述企业进行深入调查走访后,了解到企业为金属结构制造行业,经营状况良好,企业法人社会口碑良好,最终为该企业办理银税易贷产品50万元。

套用公式计算额度,也有助于实现快速、批量审核。据工作人员介绍,只要符合“银税易贷”办理条件,从税务部门出具纳税人证明,到银行审批核准,企业拿到贷款,仅用很短时间就可完成。在办理过程中,企业可以通过互联网在线申请、支用和还款;贷款可循环使用,随借随还,按日计息,按月结息。

“这是基于银行、税务信息进行大数

据分析,能快速、批量判断企业经营和信用水平,并运用小微企业评分卡信贷业务流程,显著提高作业效率。”建设银行省分行小企业业务部业务经理霍吉海说,“符合条件的小微企业,无需办理抵押、担保,不仅省去一些流程,也免去评估费、担保费等融资成本。”

近几年来,信用贷款规模逐渐扩大。以建行为例,在“银税易贷”之外,还有“信用贷”。“这主要是针对获得政府鼓励扶持或贴息的技术类和三农类企业。”霍吉海提到,“在过去,没有银行敢做纯信用贷款,近几年才逐渐开发此类业务。其实,只要把信用问题解决,风控与创

新的矛盾也能得到统一。”

以“银税易贷”产品为例,通过征信互认、银税互动,将纳税人的纳税信用等级和银行信用有机结合,实现纳税信用和金融服务的对接。企业通过纳税记录获得增信,既能降低企业融资门槛、解决企业融资难的问题,又可以提高企业依法纳税的积极性,实现企业、银行、税务“三方共赢”。

据介绍,截至今年2月底,建设银行山东省分行共计为609户企业办理“银税易贷”业务,贷款余额4.2亿元。其中,德州市102户,烟台市70户,临沂市68户,潍坊市62户,济南市42户。

采编心得

如何厘清无担保贷款的信用问题,一直困扰着银行与企业。引入纳税信用,让这一困扰迎刃而解。

将纳税信用与企业增信相结合,使纳税信用转化为授信依据,突破了传统信贷模式,不再以财务报表为主评价企业授信,而是“以信授信、以信养信、以税促贷、以贷养税”,也是在探索国家政策与商业银行综合服务相结合的金融创新服务机制。

在这一过程中,不仅能引导企业更加重视纳税信用,提升纳税信用的“含金量”;还能有效破解小微企业“融资难”问题,促进小微企业转型升级和健康发展;又能合理控制授信额度,降低银行的信贷风险,有利于营造依法纳税、诚信经营的社会氛围。

全国统筹

目前社保基金以省级统筹为主,不能在全国范围内调剂,各地基金结余不均匀,地区间缴费率高低差异明显

征缴扩面

目前城镇职工养老保险和城乡居民养老保险已覆盖8.5亿人,距离10亿人的应覆盖目标还有15%的空间

国有资本划归

代表建议国家财政应加大对社保基金尤其是养老基金的投入,用中央财政预算列支以补充缺口



□CFP供稿

▲3月17日,备受关注的“十三五”规划纲要正式发布。纲要提出,未来五年,我国将改革完善社会保障制度。实施全民参保计划,基本实现法定人员全覆盖。适当降低社会保险费率。

工行助力绿色食品企业电商化发展

□记者 王爽 通讯员 段维斌 报道

本报北京电 3月11日,中国工商银行互联网金融营销中心联合农业部中国绿色食品发展中心成功举办融e购电商平台绿色食品频道推介活动,共有16个省市、近600家优质绿色食品企业通过现场或视频方式参会。

绿色食品作为“从土地到餐桌”全程质量控制的典范,以及保障老百姓“米袋子”、“菜篮子”安全健康的代表,不仅寄托着人们对于食品安全、健康消费的向往,更是农业供给侧结构性改革的突破点和重要抓手。

据了解,融e购2014年1月12日上线以来,秉承“名商、名品、名店”的定位,两年多时间已聚集近万家优质商户、3000多万名注册客户,2015年平台整体交易规模突破8800亿元。融e购在助力绿色食品行业发展方面具备渠道、客户以及金融三大特色优势:一是具备线上线下一体化全渠道推广实力。线上融e行、融e购、融e联三大平台以及工行门户网站、微信、微博等都是平台的销售入口;遍布全国优质地段的1.7万家网点和高素质客户经理更是线下销售的强大助力。二是工商银行拥有庞大的4亿基础客户群,其中不乏消费能力强、生活品质追求高的中高端客户群。三是便捷高效的金融优势。推出“积分可抵现,购物可贷款”,为客户提供丰富的支付和融资服务;倡导“以商促融,以融引商”,可以根据交易情况为商户发放纯线上、无抵押贷款,为企业资金高效流转提供保障。

工商银行互联网金融营销中心相关负责人介绍,希望通过同农业部中国绿色食品发展中心的合作,将融e购电商平台建设成为国内绿色食品最齐全、最权威、最放心的电商平台。

钢铁贸易, 电商是新出路?

□ 本报记者 王爽

的电子交易平台已增至300余家,70%成立不足两年。依托于电商平台的钢贸企业在平台上收获的客户信息和成交量已远远超过传统的途径。正如嘉钢股份一样,走电商之路似乎成了行业的必选项。

但是这些靓丽数据的背后也暗藏隐忧。今年初,根据某第三方平台的公告,2015年11月、12月两个月,其交易平台卖出了400多万吨某钢厂的钢材现货,但事实上该钢厂2015年全年产量不到900万吨。某钢厂业务人员直言“数据太离谱”。

据了解,大宗产品的特殊性使钢贸电商存在“先天缺陷”,如物流不畅通、信用难

辨别、用户操作难度变大等。

嘉钢股份董事长李静介绍说:“转型的目的不是为了开通更多的渠道,而是进化出更有优势的新型供需合作关系,让供需双方更加便捷、快速、省心的达成交易的共识,并且借助技术手段来完成相应的交易。现在的钢贸电商平台存在诸多的困难,而解决困难需要的用户、平台、社会配套资源和技术等多方面长时间的积累,有些钢贸电商过于求快,导致背离了初衷。”

业内人士认为,钢贸电商至今不到两年,品类、市场和客户群覆盖都不足。完整的企业大数据需要从企业自身的供给侧和需

求侧两端开始整合,其建设难度和建设周期远远超过搭建信息平台或者交易平台,但是从企业和行业的重构角度来看,它所释放的行业推动力也是数倍于平台本身。

大数据的准确性需要多次验证。“我们的数据不仅要与上游钢厂数据进行比对验证,还要与行业的平均数据进行对比验证,要与用户企业的其他信息进行对比验证,要不断优化数据,从而使得大数据更为精准。”李静强调,“只有健康的大数据才能对产生正向推动,要赋予大数据一个自我调节和免疫的系统。大数据建设起来了,钢贸企业的春天就不会远。”

新三板着力为买卖双方提供更多交易信息

“转让意向平台”纾解流动性难题

□ 本报记者 李铁



3月18日,全国股转系统(简称“新三板”)正式上线转让意向平台,意在降低投资者寻找交易对手方的信息成本,提升市场价格发现水平,这表明股转公司一直缺位的意向转让功能得以改进。市场普遍认为,作为新三板分层制度的辅助手段,两者结合能有效纾解流动性趋紧难题。

转让意向平台成功上线

17日晚,新三板官网发布公告,18日起上线运行全国股转系统转让意向平台。并表示,该平台是全国股转公司为完善市场服务,降低投资者转让意向信息的搜寻成本而设立的信息交流平台。通过该平台,投资者可以更低成本、更大范围地寻找交易对手方,提升市场整体价格发现水平。

当日,记者登录网站后发现,平台用户注册并未受限,关注新三板的市场人士均可注册该平台,但注册用户如果要发布转让意向信息,则必须进行证券账户认证和联系方式认证,需要具有全国股转系统交易权限。

截至平台上线首日午后5时,发布意向信息只有4条,但随后数量快速增加,到3月21日上午10点,信息发布数量已经超过43条。

值得注意的是,按照公告中提示,该平台不具有成交功能,买卖双方达成成交协议后,仍需要通过全国股转系统交易主机完成交易。很多投资者在发布信息当中



需填写手机号或微信号。

由于系统刚刚推出,参与者发布的信息当中有部分属于做市交易股票,但该平台目前仅适用于全国股转系统协议转让证券品种。

意在打击第三方平台

对于此次发布转让意向平台的目的,市场普遍认为,除了增加市场活跃度,还在于打击第三方撮合平台。公告强调,全国股转系统是挂牌公司股票公开转让,包括发布转让意向信息的唯一合法场所,其他任何市场机构不得设立类似平台或从事

类似组织交易的行为。

早在去年9月,新三板官方就发布了“关于禁止任何机构设立挂牌公司股票买卖意向平台的声明”。声明称,依据《非上市公众公司监督管理办法》和《全国中小企业股份转让系统有限责任公司管理暂行办法》的规定,挂牌公司股票公开转让只能在全国中小企业股份转让系统进行,其他任何市场机构不得组织该类交易行为,已开展类似行为的机构应当立即停止相关违法违规行为。

1月22日,证监会新闻发言人张晓军也强调,挂牌公司公开披露信息应该第一时间在指定平台发布,不得通过场外信息

平台公开发布定向发行的信息,主办券商、中介机构应该督导相关义务,不得在不特定对象中寻找潜在认购者。

此次新三板推出转让意向平台,能够为买卖双方提供更多交易信息,而这正是第三方交易信息平台的主要功能。多数平台的运作模式是,投资者将转让信息发送至平台后,由其汇总整理后发布,并介绍双方直接洽谈。

场内场外结合疏导流动性

事实上,新三板第三方撮合平台之所以屡禁不止,正是由于股转公司意向转让功能长期缺失,投资者无法像主板市场一样快速完成交易。

某券商负责人告诉记者,新三板交易量低有多方面因素。一方面,新三板对个人投资者有500万元的门槛,能够进入市场的投资者较主板少很多,难以形成高活跃度。截至2015年末,新三板个人投资者数量还不足20万;另一方面,由于投资者少,买卖定价申报数量不多,挂单以后往往难以成交,造成股票难以出手。

流动性难以提升,对于投资者而言,仅仅是难以转嫁投资风险,对于挂牌企业弊端更多。如果交易活跃,股票定价更加市场化,企业的估值也会更高,更方便企业通过股权质押方式融资,而且能够有效提升企业的知名度。

该负责人表示,转让意向平台类似于场外论坛,而新三板分层制度是场内制度建设,双方结合或将疏导新三板流动性难题。目前新三板挂牌企业数已经突破6000家,投资者搜寻优秀企业时间成本过高,分层制度建立后,投资者会将注意力集中到最顶层的创新层,通过转让意向平台发布的信息也将更加集中,流动性难题将迎刃而解。

山东国寿运用新技术 助推服务升级

□记者 李铁 通讯员 徐钢 报道

本报济南讯 近年来,中国人寿山东省分公司秉承“以客户为中心”的服务理念,推进业务处理的电子化、智能化,缩短理赔时效,优化业务办理方式,改善服务感知,目前,理赔案件5日结案率达到了99.05%,理赔平均处理时效缩短为1.99天。

据悉,该公司面向客户开发了“e宝账”手机app及网页版,为客户提供更多样、更便捷的业务办理方式,打破了以往“办个业务等半天,资料不齐全一天”的尴尬局面。自去年以来,山东国寿通过加强接报案管理、缩短案件在公司内容流转时长、启用智能理赔系统等方式,使理赔环节效率提升,理赔案件5日结案率达到了99.05%,理赔平均处理时效缩短为1.99天,解决了理赔手续繁琐、时间过长的难题。

同时,该公司还注重员工综合素质的提升,在销售人员中开展“足不出户,坐享服务”和销售渠道理赔服务明星评选活动,倡导“我的客户我服务”、“全员服务”的理念。目前山东国寿全辖137个柜面全部实现了“一站式”服务,客户可以在任意一个窗口办理所有保单业务,节省了业务办理的等候时间,该公司还通过开通柜面通服务,实现了理赔、保全等在全国范围内的异地处理。

中华财险山东分公司 获评十大最具成长力品牌

□记者 王爽 报道

本报济南讯 由大众报业集团主办的“山东势力第十三届(2015)山东财经风云榜”日前在济南揭晓。经过严格评审,中华财险山东分公司荣登2015山东十大最具成长力品牌榜。

本届评选从2015年10月中旬启动,得到了社会各界的积极响应。后经初选、入围和评审3个阶段的激烈角逐,最终排定榜单。“山东十大最具成长力品牌”是本届财经风云榜新设奖项。

中华财险山东分公司围绕“价值发展、管理升级、创新驱动、能力突围”的重心工作,不断开拓创新,强力攻坚,保持了良好的发展态势,2015年实现保费收入32.81亿元,市场份额稳居山东财险市场第四位;农险特色优势进一步彰显,稳居山东农险市场第二位。