

# 看70万杠杆如何撬动6000万元

## 临清中小企业贷款巧借股权质押“四两拨千斤”——

### 县域新观察

关键词:金融改革

□本报记者 李梦 王兆锋  
本报通讯员 郭龙长 曹原

“真不容易啊,我2016年销售收入能达到4000万元,说实在话,利用股权质押贷的300万元帮了我的大忙,可以说,没有那300万,就不可能有去年的4000万。”2月4日,临清市迅力精铸公司总经理庞永斌对记者说。

### 行左行右 相互寻找

临清市中小企业众多,普遍缺少资金。庞永斌就亲身体会了融资难,难到企业无法正常运转的窘境。

“一分钱难倒英雄汉。2015年3月份,钢材卖到了白菜价,是购入的好时机,就想去银行贷款500万元,用于购买原材料。可是,一说担保,再好的关系也会把头摇得像拨浪鼓。因此,跑了几家银行都没贷到款。”

对于中小企业的贷款难题,临清市政府金融办负责人解释说:“小微企业处于起步阶段,信用低且没有抵押物,难以获得银行贷款。而且,中小企业贷款短、急、频的特点,使得商业银行贷审的成本收益不对等,进一步降低了商业银行放贷的积极性。”

而在银行方面来看,银行对中小企业的贷款不是不感冒,而是不了解。齐鲁银行临清支行行长于明静说,银行其实也在寻找优质企业,如果有这样的优质企业,银行其实很乐意放贷。贷不到款的企业,大部分都是资质不够的企业。

银行方面所说的这个保险由谁来加呢?这个任务自然落到了政府头上。

### 有形之手 牵线搭桥

2011年到2014年,为了破解企业资金难题,临清市先后筛选出17家发展前景好、管理规范、优质的企业,在齐鲁股权交易中心挂牌,也就是所说的四板。期望企业除了规范企业经营和法人治理结构外,还能得到更多的实惠,比如融资等等。

然而,17家企业挂牌两年来,预期的效益并没有显现,这种局面让该市金融办感到意



□王兆锋 报道

临清市迅力精铸公司车间内,工人在进行生产。公司利用股权质押贷的300万元购买了一批原材料,2016年销售收入达到4000万元。

外。当临清市金融办打算让这些挂牌企业向更高的层次——新三板努力时,企业鲜有响应。原因很简单,既然换不来钱,挂它何用?

“让股权流动起来,通过区域市场变现,帮助挂牌企业解决融资难题,是我们一直在探讨的课题。”临清市金融办负责人说,除了正常的股权托管交易外,能不能向金融机构融资,实现股权变现,让企业可利用的价值最大化呢?临清市政府、银行、企业、股权交易中心四方经过半年多的协商,一种崭新的融资模式,股权质押贷款——“股权融资贷”诞生了。

这种贷款模式要先行成立一个股权质押回购基金,就是政府、齐鲁股交中心和挂牌企业三方,各拿出部分资金成立回购基金,银行以此为基数,整数倍放大成放贷金额。企业以股权作为质押进行贷款,一旦企业出现贷款违约,先处置所质押的股权,然后再从回购基金中出资进行违约处置。

目前,成立的股权质押回购基金总额已达到600万元,其中13家在齐鲁股交中心挂牌的临清市企业共计出资480万元,临清市政府出资70万元,齐鲁股交中心出资50万元。齐鲁银行将这个基金放大10倍,提供了6000万元的股权质押融资。

在这6000万元中,有300万元是临清市迅

力精密铸造公司庞永斌贷到的。2015年9月,用这300万元来之不易的贷款,庞永斌购买了一批原材料。

企业正缺钱,还让企业出钱建立基金?市金融办负责人说,企业出的这480万元,其实是临清市政府发给挂牌企业的奖励,这些奖励金额一般为企业挂牌成本的50%左右。现在,临清市政府把这块奖励放到股权质押回购基金里作为企业出资,这也符合目前国家和省里要求的财政资金起引导作用、市场化运作的要求。对于临清市政府而言,相当于用

### 书记点评

## 破解融资难 政府应有大作为

临清市委书记 何宪卓

中小企业是区域经济发展的重要力量,但融资难、融资贵是当前企业转型升级的拦路虎。临清市中小企业多,同样面临融资难、企业缺少资金的困难局面。

为破解融资难题,在山东推进金融改革的大背景下,临清市进行积极探索,抢抓供给侧结构性改革发展机遇,成功试点国内区域股权市场首只挂牌企业股权质押增信基金,在实现

70万元的财政资金撬动了6000万贷款,杠杆效应放大了近90倍,帮助企业解决了融资难题。

### 有益探索 尚需完善

这一模式无论对于政府还是企业而言,看上去都是好事。但显然,银行在这个模式中承担的风险相当大,因此,认同这种模式的目前只有齐鲁银行一家。

临清市的这些上四板的挂牌企业,股权流动性较差,变现能力较差。齐鲁银行之所以能够认可这种融资模式,是因为作为地方性商业银行,齐鲁银行无论在灵活性还是扶持中小企业发展上,都有政策和权限上的优势。

而其他银行的驻临分支机构,就不太认同这种模式。据该市金融办负责人介绍,他们之前和多家大型国有银行以及有实力的商业银行多次接触,都没有谈拢。原因就在于这些银行的分支机构,没有这么大的权限来行使审批权,而且也担心坏账。

相比于到其他银行贷款的高门槛,这种模式的融资,虽然门槛低了些,但由于是新生事物,办理审批手续依然较繁琐。尤其是进行股权质押融资,要在企业、银行、股交中心三个部门之间办手续。

该市金融办负责人说:“为了帮助这些企业办理手续,政府金融办工作人员专门协助办理,而且开辟了绿色通道,即使如此,还是有企业感觉手续麻烦,有的企业甚至中途打退堂鼓。还有一个弊端就是,现在临清市有41家企业在齐鲁股交交易中心挂牌,但能参与‘股权融资贷’的企业只有11家。如何让更多的企业合格,让更多的银行认可参与,让手续更简便,让企业、银行、股交中心三方共赢,还需要政府这只无形的手发挥更大的作用。”

股权变现能力上下功夫,让挂牌企业的股权流动起来,帮助挂牌企业解决融资难题,取得明显效果,也为化解担保圈和区域金融风险探索新路径。

临清的实践证明:破解融资难,政府应有大作为,也能有大作为,拿出真金白银,推出实招硬招,就能更好处理政银企关系,实现多方共赢。

# 淄川出口逆势增长,奥秘何在?

□本报记者 马景阳  
本报通讯员 闫鑫莹 郝文娟

到2016年底,成立仅6个月的淄博东豪供应链管理有出口额已达5258万美元。这是淄博市淄川区招商局牵线搭桥结出的硕果。

淄川区素有“江北瓷都”美誉,是全国第二大陶瓷产区。之前,由于企业品牌意识不强,许多公司贴南方企业品牌销售,每年流失2亿美元出口创汇。为了促瓷“出口回归”,借力淄川区招商引荐的东风,淄博东豪供应链管理有出口额于2016年7月5日正式挂牌。

继连续两年外贸出口突破10亿美元大关之后,2016年,淄川区不断培育外向型经济新优势,外贸出口出现逆势增长。2016年全区完成外贸进出口总额755663万元,同比增长8.24%,创历史最好水平。

### 实施个性化服务

数据显示,2016年淄川区进出口过千万美元的骨干外贸企业达到13家,过百万美元的企业达51家,比2011年分别增加5家和9家,进出口企业群体规模不断壮大。其中鲁泰纺织完成出口39766万美元,占全区出口总额的41.4%,出口额居全市企业第一位。

淄川区实施“扶优扶强”战略,对全区出口前50强企业,成长性、技术优势明显、市场潜力大的外贸企业,加大服务和扶持力度,采取“一企一策”、“点对点”的个性化服务措施,增强企业国际市场的竞争力。实施出口成长型、潜力型企业跟踪扶持计划,全力培育出口百万美元以上、有增长潜力的中小企业,派驻专人帮扶;对进出口降幅较大的企业,帮助分析原因,排忧解难,争取订单,稳定市场。累计为外贸企业申请国家和省市外贸发展扶持资金222.45万元。目前,全区在海关注册的进出口企业达350余家,新发掘出18家外贸企业有进出口实绩业务,使全区有进出口业绩的企业达141家。

### 助推走出去

针对进口不足这一短板,淄川区用好进口贴息、资金奖励等鼓励进口的政策措施,引导支持企业抓住要素成本较低的时机,积极扩大先进技术、重大装备、关键零部件进口,提高企业工艺装备水平,助推产业转型升级。鲁泰、淄矿集团等企业通过引进国际一流的设备和先进技术,大幅度提升技术装备水平,实现了持续健康发展。

聘请专业策划公司,围绕淄川区支柱产业

和资源优势,科学编制、包装、推出一批技术含量高的项目,积极走出去参加省市组织的各种境外招商活动,主动出击推介项目。吸引更多外商尤其是世界500强公司投资。坚定不移地实施市场多元化战略,在努力巩固传统市场的基础上,加大对“一带一路”沿线国家的市场开拓力度,深度开拓中韩、中澳自贸区市场,力争对新兴市场的出口比重不断提升。

2016年以来,淄川区共组织唐骏欧铃、顶天塑胶、金田轻工等60余家企业参加广交会等国内外重要展会50余次,深入开拓国际市场,扩大出口份额。唐骏欧铃出口额由2013年的1732万美元增长到2016年的2798万美元,年均增长17%。七河生物在韩国、加拿大、美国、日本等地建设食用菌生产基地,充分利用两个市场、两种资源拓宽发展空间,公司出口由2013年的344万美元增长到2016年的1214万美元,年均增长52%。

结合产业转型升级需要,淄川区积极融入“一带一路”发展战略,支持纺织服装、陶瓷建材、轻工等具有比较优势的企业,到东盟、南亚、中亚等能源资源、发展空间和市场环境更为适宜的地区投资建厂,加快富余产能向境外转移。鼓励建筑企业承接境外工程,组织山东金城建设有限公司、山东方大工程有限责任公司等一批具有一级

资质的骨干企业参加各类对外承包工程培训班,寻求通过分包工程的模式实现对外承包工程新突破。

### 培育新增增长点

把握国家在跨境电子商务、外贸综合服务等领域扩大试点范围机遇,加快培育外贸新增增长点。

在跨境电子商务方面,淄川区以山东省政府和阿里巴巴集团签署战略合作协议为契机,鼓励企业与阿里巴巴开展合作。依托阿里国际、一达通等平台,运用“互联网+外贸”模式,提升传统外贸方式,开展跨境电子商务,目前已有10余家企业进驻平台开展业务。在与阿里巴巴合作的基础上,推荐新骏毛绒、川君化工、华瑞铝塑包装等企业上线亚马逊跨境电商平台,引导中小企业及农村电商企业在亚马逊平台上“全球开店”,开展跨境电子商务。

在外贸综合服务企业方面,引进广东金口岸、佛山费罗那等国内知名外贸综合服务公司,协助一些外贸企业实现进出口零的突破,帮助有业绩的中小外贸进出口企业实现进出口业绩大幅增长。通过3—5年发展成为外贸综合服务平台,为外贸企业提供信息、通关、物流、金融等一站式服务。

## 畅通群众诉求渠道,开展民情联访联解——

# 岱岳区:锚定“民生坐标”谋发展

□本报记者 姜言明 姜斌  
本报通讯员 徐峰 王伟强

思百姓冷暖,常挂为民情怀。泰安市岱岳区始终高度重视民生事业,锚定“民生坐标”,一件件民生实事惠及百姓,让人民群众共享改革发展成果。

### 贴心服务——联系群众常态化

1月5日上午,冒着蒙蒙细雨,岱岳区委宣传部的领导干部们来到大汶口镇王家院村,详细了解村民生产生活状况,收集需求诉求。“多亏了联户干部牵线搭桥,帮俺找到了一份工作,谢谢你们了!”村民侯大爷说。

岱岳区对全区5789名机关干部联系的21.87万户群众划片调整,与基层群众一户不落建立联系;成立了665个密切联系群众驻村干部工作组,为每名联户干部固定配备1名村级联

络员,实行“捆绑式”联户;每月第一个周的星期五,组织开展不同主题的“群众工作日”活动;平时电话联系或联户联络员不定期入户,动态掌握联系户的情况。同时还通过设置公告栏、入户宣传、发放民生宣传画等方式,将联户干部、驻村工作组和区民生服务中心3个诉求收集渠道的联系方式宣传到每家每户。

据统计,在岱岳区2016年上半年开展的“民情联访联解”集中活动中,联户干部和密切联系群众驻村干部工作组共收集群众需求诉求6148件,目前均已办结。

### 民生热线——架起沟通“连心桥”

2016年12月15日,家住岱岳区满庄镇的张先生拨打岱岳区民生服务中心热线反映:他8月份向小区物业缴纳了装修押金2000元,物业当时表示10月底归还押金。后来,物业以上报为由一直没有退还押金,希望相关部门帮

忙协调退还押金。区民生服务中心立即协调房管部门调查处理,并与小区物业对接,5日内物业便把押金退还。

“我们建立民生受理转办服务平台,通过电话、网络、微信、微博等多种渠道,实时受理举报投诉,畅通群众诉求渠道。”区民生服务中心负责人介绍。该区实行强有力的督办考核机制,采取对每个诉件的办理情况进行打分的方法,切实转变工作作风,提高办理效率。同时,实行办理职责界定裁定机制,杜绝诉件办理上的推诿扯皮现象。截至2016年11月,全区民生热线共受理群众诉求70265件,办结70077件,满意率99.5%。

### “造血”扶贫——精准发力拔穷根

“以前村里街道破旧,不通,村民靠天吃饭,致富无门。现在村风民风好,群众也过上好日子了。”在村里生活了大半辈子的张兆兰

## 60岁“地瓜大叔”眼里的供给侧改革

□记者 肖芳  
通讯员 吕树明 报道

本报莱西讯 “大鱼大肉吃腻了,买个烤地瓜、热乎乎香喷喷!”春节后刚上班,“吕大薯”电烤地瓜摊便热闹起来。2月8日,在莱西城区长岛路与红岛路路口烤地瓜摊前,60岁的“地瓜大叔”李成好谈起中央提出的供给侧结构性改革,有一番他的理解:“对于我来说,种出好地瓜,烤出好地瓜,卖出好地瓜,就是供给侧改革!”

李成好是莱西市南墅镇青山村一位地地道道的农民。他回忆说,小时候家里生活困难,兄弟姊妹6人争抢一根小地瓜的场景是他一辈子抹不掉的记忆。如今生活条件好了吃地瓜成为一种健康的饮食风尚。李成好便开始琢磨:莱西大青山的沙质土地,长出的地瓜既好看又好吃,刨出来卖虽然不值钱,但精心选育并适当烤制后肯定会受欢迎。

为了找到最好吃的地瓜品种,李成好多次到济南、北京的高校或科研单位请教。2016年,他试种了6亩,不施化肥,按照有机模式种植。在北京新发地批发市场,他的这种礼盒装生地瓜卖出了5元一斤的高价。为了烤出与众不同的地瓜,他花费5000多元买了一台电烤炉。相比传统炭烤,这种机器全自动智能控温,受热均匀,不仅干净卫生,而且软、甜、油、香。

李成好卖烤地瓜“玩”出了新花样。他先是设计制作了一个地瓜机“小木屋”,安置在人流密集的繁华路口,把“吕大薯”商标制作成灯箱,吸引路人眼球。食品行业最讲究安全卫生,他和员工全部办了健康证,挂在小木屋的显眼位置。烤地瓜机和包装盒上还印制了二维码,顾客扫码可打折。最后,他还开起了微店,和“美团”“百度”等外卖合作,手机接单,网上付款,城区送货上门。

经过一番“包装”,“吕大薯”烤地瓜逐渐叫响了莱西朋友圈。一个烤炉一天能烤200斤生地瓜,客户却常常抢不到。李成好说,现在每天毛收入大约1000元。

今年,李成好又成立了公司,注册了“吕大薯”商标,对烤地瓜、生地瓜、地瓜面食品、地瓜文化、地瓜流动餐饮等5大类产品进行了保护。他还统一印制了“高大上”的烤地瓜包装盒,统一了员工服装,规范了企业文化。

谈起今年的发展愿景,“地瓜大叔”滔滔不绝:联合当地特产超市、农产品合作社,在老家大青山建基地,发动本村村民扩大优质地瓜种植面积,同时开发地瓜面、地瓜叶、地瓜干等系列产品,进行连锁经营,把小地瓜做大做强。

## “渔光互补”项目让土地“1+1>2”

□本报记者 宋学宝  
本报通讯员 代志涛 李生涛

1月14日,记者行驶在昌邑滨海(下营)经济开发区,远望,一座座风力发电机组的叶片迎风转动,近处,一排排鳞次栉比的太阳能光伏板瓦蓝锃亮,蔚为壮观。

“天恩能源光伏电项目总投资约10亿元,占地5000多亩,已并网发电。这个项目打破了单一用地传统,创新采用‘渔光互补’新模式,上层用于光伏发电,下层用于水产养殖,充分提高了土地的利用效率,实现了‘1+1>2’。项目年发电量6580万千瓦时,减少标准煤耗23688吨,减排二氧化碳6.5万吨、二氧化硫1974吨、氮氧化物987吨。”在天恩能源光伏电项目处,项目负责人向记者介绍说。

昌邑滨海(下营)经济开发区地处昌邑北部沿海,格局包括下营滨海新城、下营港和下营工业园、柳疃工业园、龙池工业园“一城一港三园”。该开发区境内内淡水、石油、天然气储量丰富,年产原盐400万吨,占全国海盐产量的六分之一;年产溴素4.5万吨,占全国市场份额的四分之一。由此,昌邑市也被誉为“中国溴、盐之乡”。

近几年,该开发区利用区内丰富的风力资源,向可再生能源领域进军,大力发展风电、光伏等新能源产业项目。截至目前,已吸引华电、华能等大型国企在这里安家落户,并网发电的“风电巨人”达到21台,形成一个强大的风电巨阵。同时,开发区完善产业链条,把产品往下游发展,把链条往高端延伸,小苏打是位于这个开发区内的山东海天生物化工有限公司的主打产品,但生产过程中蒸汽消耗大一直是困扰该公司的一个难题。从2015年开始,该公司与中国科学院合作,依托现有生产设备,采用新工艺制备碳酸钠溶液技术生产小苏打,减少蒸汽消耗20%以上,每吨产品的成本降低了200元到300元。目前,区内的下营工业园已入选省首批山东半岛蓝色经济区海洋特色产业园,龙池工业园获评潍坊市循环经济示范园区,柳疃工业园被评为潍坊市新型工业化产业示范基地。

### 确保下放权限“放得准,接得稳,用得好”

## 大店镇主动“要权”

□记者 王洪涛 报道

本报莒南讯 作为全省首批先行先试行政管理体制改革试点镇,莒南县大店镇变“部门选择性放权”为“主动要权”,围绕产业发展、规划建设、民生保障等重点领域,三年时间“要”来89项县级权力,确保下放权限“放得准,接得稳,用得好”,实现了镇域经济和社会事业的较快发展。

大店镇按照“先行先试,优先发展,立足当前,着眼长远”的思路,着力调整理顺机构编制,强化镇级管理服务职能,创新重点领域监管机制。大店镇在机构设置、条块关系理顺等方面加大创新力度,对行政机构和事业机构进行优化组合,综合设置了3个党政工作机构、4个事业服务中心。按照编制性质、学历专长、个人意愿相适应的原则,将全镇机关事业人员逐人定岗负责,统一整合划转到新组建的各个单位。

赋权方面,根据省、市要求,莒南县在2012年组织委托下放第一批10项县级管理权限的基础上,分别于2013年、2015年组织委托下放县级管理权限64项、15项,并明确放权部门的指导、监督责任,着力解决权限下放、运行过程中出现的问题。明责方面,逐项梳理镇政府的行政权力和责任事项,将126项行政权力及50项具体责任统一汇总,编制完成全省首张镇级权力清单,向社会公布,实行一张清单管理权责,所有行政权力、公共服务事项全部纳入便民服务中心办理。

试点前期,大店镇依托综合执法平台,将镇域内的城镇管理、规划建设、国土管理、文化市场、环境保护、安全生产监管等方面的执法力量进行整合,实行联动执法,在一定程度上解决了“看得见的管不着,管得着的看不见”等问题。探索建立综合执法执法办案室,下设环境保护、社会管理、食药监管、村镇建设四个中队,制定了统一的综合执法流程,明确了具体的执法责任,并通过对人、财、物管理权的统一调配、整合,形成工作合力。