

# 信贷结构持续优化 金融活水纾困解难

截至6月末,广东惠州市本外币各项贷款余额6638.22亿元,同比增长21.9%。  
在贷款比例中,实体行业的贷款量呈加快增长趋势

□ 李向英 吕映亭

今年上半年,广东惠州市委、市政府进一步畅通政、银、企三方合作对接渠道,为金融机构服务实体经济“搭台”、为重点项目建设“输血”,一批质量高、影响广、带动强的重大项目加紧施工建设,全市各类企业危中寻机谋发展,推动惠州“2+1”现代产业体系建设稳步向前。

据人民银行惠州市中心支行发布的数据显示:截至6月末,惠州市金融本外币存款余额6983.21亿元,同比增长7.9%,增速居全省第10、珠三角第7;各项贷款余额6638.22亿元,同比增长21.9%,增速居全省第4位、珠三角第2位。

## 信贷提振企业发展信心

4月29日,在惠州市政银企对接会暨项目融资签约仪式上,广东洲明节能科技有限公司与农行惠州分行签约,共获授信7.5亿元,用于惠州市LED产品生产基地二期项目。洲明节能去年获评国家级“绿色工厂”,在仲恺建有两期生产基地,一期已投产,二期有

望在今年年底建成投产。“有了金融的支持,我们生产基地二期项目建设必将加快,公司在惠州的业务版图也将进一步扩大。”该公司财务总监胡艳对企业发展充满信心。

“惠州加大政银企项目融资对接,推动金融机构与重点项目、重点企业精准对接,取得很明显的效果。”人民银行惠州市中心支行调查统计科科长、惠州市金融学会秘书长吕斌介绍,上半年,已有52家企业与银行签约授信,金额近473亿元。

据统计,截至6月末,惠州市本外币各项贷款余额6638.22亿元,同比增21.9%,比全省平均水平快4.92个百分点。

在贷款比例中,实体行业的贷款量呈加快增长趋势。截至6月末,惠州制造业贷款余额882.57亿元,同比增长50.18%,比上年同期提高29.59个百分点;比年初增加244.07亿元,占企业贷款增量的59.88%,同比多增207.20亿元。其中,中长期贷款余额同比增加89.51亿元,增速达60.46%,主要是受计算机、通信和其他电子设备制造业的拉动。

“工业中长期贷款、制造业中长期贷款快速增长,体现了金融对拉动投资增长的有力支持。”吕斌认为,这也说明惠州实体经济不断恢复活力,企业全力克服各种困难,发展信心足,对未来十分看好。

## 小微企业贷款量增质优

为降低疫情对企业的影响,惠州市迅速出台《关于应对新型冠状病毒肺炎疫情支持企业共渡难关的十条措施》,提出加强金融纾困服务,各有关部门、金融机构纷纷主动对接企业融资需求,精准滴灌民营企业、中小微企业。

惠州一家数码科技公司节后复工,遭遇疫情全球蔓延影响,出口货物因交通运输受阻、境外货款迟迟不能回笼,企业面临着资金链即将断裂的困境。对此,银行信贷审批特事特办,一路绿灯。4月23日,企业获得银行500万元的信贷,生产经营恢复正常。

得益于金融纾困,惠州市众多中小微企业得以渡过难关,也使得惠州上半年民营企业贷款出现较大增长。据统计,上半年,惠州市民营企业贷款余额1482.98亿元,比增

29.89%,高于各项贷款8.04个百分点;占企业贷款余额比重60.82%,比去年同期高10.12个百分点。

吕斌介绍,惠州小微企业贷款呈现“量增、质优、价降”的特点。从“量”上看,普惠口径小微贷款余额400.44亿元,同比增长34.97%;在“质”上,受惠于信用贷款政策激励督导力度持续加大和大数据技术发展,小微企业小额信用贷款保持迅猛增势,其中单户授信500万元以下小微企业信用贷款余额48.02亿元,同比增长74.02%,占小微企业信用贷款一半以上;在“价”方面,惠州市商业银行最近的6月份新发放贷款加权平均率为4.52%,同比降1.05个百分点。

## 推动产业项目加快建设

出口透支贷、跨境贷、快捷贷、阳光E结算……针对疫情全球蔓延对外贸进出口的影响,惠州市各金融机构为减轻外贸企业资金压力,推出各种特色贷款服务,为出口外贸企业提供有力的金融支持。据统计,今年以来,惠州全市金融机构对外贸企业授信额达390.78亿元。



## 云南昆明清理违规投放共享单车

云南省昆明市近日针对美团、哈啰、滴滴青桔三家运营企业违规投放、无序停放、破损、无牌共享单车进行清理。8月25日前,全市共享单车将减量到9万辆以下。目前昆明市共有共享单车18.72万辆,注册用户约400余万,日均使用约110万人次。图为城市管理人员将倒地的单车扶起。

康 平 摄

## 诚信故事

# 他让“老赖村”变“信用村”

云南金平县金水河镇老刘村党总支书记张雷自掏腰包垫付村民拖欠的贷款,挽回全村信用

□ 期俊军

7月,走进云南红河哈尼族彝族自治州金平县金水河镇老刘村委会,随处可见漂亮的小楼房,村内各类商家聚集,如集镇般热闹。曾经的贫困村,如今摇身一变“富裕村”,近年来,老刘村的变化离不开“信用书记”张雷。作为村里的致富带头人,他曾做出一个大胆的决定:自掏腰包垫付村民拖欠的贷款,挽回全村信用。也正是这个决定,为日后老刘村发展产业奠定了基础。

## 不顾家人反对 他垫资帮村民还贷

位于金水河镇的西部深山的老刘村委会,长期以来,

受制于交通、地势等基础设施的瓶颈困厄,是远近闻名的贫困村。2001年,张雷开始担任老刘村村委会副主任,这个地地道道的彝家汉子,凭借豪爽的性格,逐渐赢得村民信任。之后他先后担任村委员会主任、村党总支书记。2001年,作为第一批“吃螃蟹”的人,张雷向农村信用社贷款5000元,种植2700株橡胶苗。3年后,胶树价值13.5万元。尝到甜头的张雷迅速把“致富经”传到群众中,橡胶产业发展前景虽好,但无发展资金,贷款门槛高成为群众面临的一大难题。“长期以来,因为部分村民拖欠银行贷款,影响了全村信用,老刘村很难贷到款。”张雷说。一边是前景可期的

产业,一边是贷款难的困境。经过再三考虑,2014年,张雷以村委会主任的身份到信用社为村民贷款提供担保,通过个人垫付10万元,为全村20多户村民还上贷款。妻子对此却并不理解,一家人还因此闹了矛盾。但在张雷看来“要带着村民发展产业,这是唯一的办法,当时顾不上那么多。”张雷的这一举动在群众中引起了强烈反响,群众开始意识到“珍惜信用”的重要性。在之后的两三年,村民们自觉还清了张雷垫付的贷款,老刘村也再未发生一起拖延还款的情况。该村因此被评为“信用村”和“扶贫再贷款示范点”,张雷也被大家亲切地称为“信用书记”。

## 带头发展产业 做群众致富的“领头雁”

之后,张雷先后陪同上百户农户到信用贷款,借助贷款资金,村民们开始大力发展瑶药、香蕉、橡胶、板蓝根等特色产业,不断拓展增收渠道。2015年,经多方考察,他提出在老刘村引进一家瑶药公司金平金岭生物瑶药开发有限责任公司。公司进驻老刘村后,采取“办样板、带面上、促推广”的方式,总投资1144.55万元,流转土地1000余亩土地无偿提供给农户种植瑶药,公司负责提供苗木、技术推广和统一收购,示范带动并积极鼓励周边老百姓通过瑶药原料种植脱贫致富。目前,老刘村主要以种植软筋藤、土连翘、须满草、干眼

光、青蒿、大血藤等短中期产业为主,已推广种植2000余亩,每亩最低可实现毛收入3000余元,带动建档立卡贫困户168户722人。2019年为群众创收近20万元,待大部分瑶药成熟后,预计2020年增收50万元。通过发展特色产业,老刘村学会了一门种植技术,创建了一个示范基地,帮扶了一批贫困群众,带动了一方经济发展。据了解,2001年担任村干部以来,为带领群众发展产业,张雷先后为本村和邻村群众免费提供橡胶苗、为3个寨子修通入村公路9.5公里、为贫困群众出资建房……多年来,他累计投入30余万元,帮助村里解决实际困难。亲友都说他憨、傻,而他却不以为然,只要村里发展得越来越好,“吃亏”他也乐意。在张雷的带领下,全村群众勤劳苦干,信用巧干,把一个贫穷落后的边境山村变成了一个绿韵荡漾,瓜果飘香,村容整洁,书声朗朗的美丽家园。2017年,老刘村全村脱贫出列,张雷也荣获全省“百名好支书”荣誉称号。

## 舆情参考

# 直播带货 需要“信用”加持

## 热点回顾

近日,不少媒体关注了直播带货领域中“演戏”问题。在一些网红直播间中,经常会出现类似妻子降价卖货遭丈夫辱骂、主播自掏腰包给粉丝低价折扣等桥段。不管花样如何繁多,无非都是通过各类表演,唤起观众的某种情绪,或为同情、或为愤慨、或为感动……最终目的都是为了引流卖货。

这种涉嫌欺诈消费者的行为,对于直播带货行业发展极为不利,已引起各方面重视。日前,国家网信办、全国“扫黄打非”办等8部门联合召开工作部署会,通报网络直播行业专项整治和 norm 管理工作进展时提到,违规直播带货侵犯消费者合法权益等诸多痼疾顽症并未彻底消除。

## 舆论声音

《北京晚报》:直播带货乱象丛生不容忽视,如果放任不管,伤害的不仅是权益受损者,还有这一热门消费方式的发展走势。  
《中国青年报》:治理直播带货弄虚作假的“前线”是视频平台,只要这个关口守得住、守得好,就能最大限度减少各类“鬼把戏”忽悠消费者的机会。  
《法治日报》:治理直播带货弄虚作假问题,不能仅靠视频平台,在有关立法完善之前,监管部门用好用足现有的治理手段和法治资源,在开展专项整治工作的同时,进一步加强日常监管,通过完善各类救济渠道“赋权”于消费者,特别是对于那些反映集中的问题,被投诉较多的视频平台和博主等要予以重点关注,依法采取各类有

针对性的措施。此外,不妨考虑联合视频平台、新闻媒体等,定期公布典型案例及处罚结果,借此震慑潜在的违规违法者,让他们明白,法治社会绝不允许直播带货弄虚作假,对此不要心存侥幸。

全国媒体购物行业标准推进工作办公室主任韩良晨:直播带货由于监管滞后,致使虚假夸大宣传成风、假冒“三无”产品泛滥、售后服务难以保障,成为消费者投诉重灾区,网红经济爆发式增长带来诸多问题,亟待规范。  
中国商业联合会媒体购物委员会副秘书长孙之升:以流量走完前半程的直播带货,必须靠质量才能走得更长更远。直播平台要始终把消费者利益放在第一位,从供应链、流通链等全链条进一步健全消费者权益保障机制。

## 本刊点评

这里有明星,也有草根;这里有企业家,也有官员……直播带货正以如火如荼之势,翻开我国商业史上最为魔幻的一页。据市场研究机构预测,2020年,我国在线直播的用户规模将达5.24亿人,市场规模将突破9000亿元。今年以来,由于疫情的“推波助澜”,直播带货的优势进一步放大。商务部数据显示,仅今年一季度,全国电商直播就超过400万场。直播带货不仅成为各地农副产品销售的重要渠道,也带动并形成新的消费方式。然而,值得注意的是,直播带货也存在泥沙俱下现象。“翻车事故”让直播带货受伤。直播中的“不粘锅”粘了锅,直播中的大闸蟹变成了“洗澡蟹”……每一次“翻车”带给行业的诟资,消损的不仅是网红主播的个人信誉,还有直播带货的整体形象。此前,中国消费者协会发布的《直播电商购物消费者满意度在线调查报告》显示,消费者对主播夸大和虚假宣传、页面挂载不能说明商品特性的链接等问题意见较多,质量保障、支付安全和售后服务等问题也是直播带货面临的挑战。根据胖球数据联合多家机构发布的2020年7月直播带货销售排行榜,7月份的整体带货成绩为80亿元,较上月的135亿元下跌了40%。对此,有业内人士认为,虽然在直播带货的过程中,产品可以通过低价

提升销量,但长期的低价销售模式,企业是微利甚至是亏损状态,长期低价就会造成低质甚至造假。诚然,直播经济也是“口碑经济”“信任经济”,从业者的诚信守法是其发展壮大的持久动力。当前,直播带货已经形成了包括消费者、主播、商家、机构等在内的完整生态链,行业要持续性发展,需要各方协同发力。相关部门应在包容审慎、鼓励创新的监管框架下,尽快明确主播、平台、商家等各方主体责任和适用法律法规。同时,平台也要下足治理功夫,加强合规管理,建立高效的用户反馈机制。对于直播而言,要长久发展,不能只图一时新鲜,只做“一锤子买卖”,必须在不断创新直播内容的基础上,坚守产品质量底线。对此,最重要的还是创新发展路径,走出低价促销的简单逻辑,在整合产业链、推动品牌成长、促进消费升级等方面探索出成熟可行的发展道路。专家表示,未来随着VR、人工智能等新技术发展,直播带货将不断涌现出新玩法,模式更加新颖、场景更加丰富,在给消费者带来新体验的同时,发挥更大的社会价值和经济价值。只有在一个稳定可靠,权益得到保障的环境下,才能让广大的消费者愿意去消费、敢与去消费,从而让直播带货这个新业态得到一个更好地发展。

(本栏目由本报记者岁正阳编辑整理)