

中小企业 未来银行业新蓝海

在我国,中小企业已占到全国企业总户数的99%以上,创造的最终产品和服务价值占国内生产总值的60%左右,上缴税收约为国家税收总额的50%,提供了75%以上的城镇就业机会,中小企业在国民经济中具有举足轻重的作用。

然而,与中小企业在国民经济中的举足轻重相反,该类群体在融资体系一直处于边缘地位。有关数据表明,近年来,作为我国银行业主体的国有银行,其新增信贷资金的70%都投向了国有大型企业,中小企业得到的只有30%左右的信贷资金。

由于金融支持不够,中小企业发展明显受限,也会影响占比达到75%的就业人群的收入提高,不利于扩大内需政策的实施,不利于我国经济增长的可持续、稳定性。

鉴于此,近年来,我国一直倡导改善中小企业融资环境,整体上看,始终未见明显改善。

2008年-2009年,在宽松货币政策环境下,我国银行业信贷增速较高,大部分信贷资金流入央企,政府融资平台等大型企业,而中小企业融资难问题并未得到解决,信贷需求反而受到挤压。自2010年以来,随着货币政策的趋紧,央行屡屡上调存款准备金率,在信贷资源有限的情况下,各家银行继续弃小保大,中小企业融资难的问题更加突出,并推动了民间借贷利率的水涨船高。

我们认为,中小企业融资难在国外一些发达国家也是存在的,只是由于他们的金融体系更为完善,其程度较轻,而我国造成当前这种局面的原因是多方面、深层次的、长期的。

首先,中小企业自身的规模、技术、抵押担保、真实信息难获取等因素制约了其融资能力。中小企业资本金少,处于起步阶段的中小企业大部分自有资金是通过亲

戚朋友借来,相应其负债能力也就比较低。很多小企业主没有划清个人资产与企业资产的界限,很少具备健全的内控制度和财务制度,财务报告的真实性和合法性难令外部置信,为了降低贷款风险,银行必须大规模搜集中小企业信息,如此一来,致使银行的贷款成本和监督成本上升。

其次,我国的金融服务体系尚不完善。从资本市场看,创业板等市场融资门槛较高,对大部分中小企业来讲比较遥远,因此,其外部融资渠道依然依赖银行。然而,我国银行业虽然存在着国有商行、股份制银行、城商行、农信社、村镇银行、小额贷款公司等多种信贷业务主体,但由于目前的发展阶段所限,从银行角度看,并没有建立起服务中小企业的大环境。

银行业是具有典型规模经济效应的行业,习惯于实行“批发”式信贷业务,并取得较好的经营效果。相比之下,对中小企业的信贷不但成本高、风险大,而且效益不佳,因而银行没有把中小企业作为基本的客户。

长期以来,大型国有银行根据其规模、与国有大型企业

的历史渊源等便利因素,始终把国有大中型企业作为其服务对象,即使开展中小企业业务,也大多为中型企业。股份制银行成立之初的服务对象主要是中小企业,但随着其规模的持续扩大,资本实力增强,股份制银行也开始倾向于大型企业,出现了与传统股份制银行相同的“垒大户”特征。城商行以“服务地方政府,服务中小企业”起家,受制于其自身经



营区域、资本等因素,其服务对象更多是地方政府企业,以及当地中小企业,但受制于其自身资本规模、风控能力等因素,不能完全解决当地中小企业的融资需求。农村信用社因历史原因其自身负担较重,风控能力有待提高,已没有能力再向中小企业提供更多的融资帮助。近期,涌现出了一批立足于县域经济的村镇银行、小额贷款公司等新主体,在解决中小企业融资难的问题上取得了一定成果,但由于规模、政策限制,以及吸储能力受限,目前,这两类金融主体也尚未完全担负起解决中小企业融资难的主力军地位。

因此,受制于银行服务体系,以及自身因素影响,中小企业融资难问题还将在未来很长一段时间内存在。但我们注意到,当前银行的经营环境正在发生着剧烈变化,银行在“垒大户”中所享受到的收益率正在逐步下降。这迫使大部分商业银行转变战略重点,将部分精力转移至中小企业业务领域,

多达4000多万户的中小企业终将成为银行业的新蓝海。如果一家银行能够在中小企业领域有所作为,避开竞争激烈的大中型企业市场,那么必将开辟新的业务领域,将会显著提升自身竞争实力。

从当前实践来看,国内部分银行引进国外的IPC、信用评分卡技术和经营理念,结合当地具体工作实践,解决制约当前中小企业融资的一系列因素。开创了一系列中小企业服务品牌,在部分地区较好地解决了中小企业融资难问题。

从政策推动看,自2012年巴塞尔协议III将在中国逐步实施,该协议进一步提高了资本监管要求,作为银行业,要么继续融资扩充资本,要么放缓信贷扩张的步伐。而6月上旬发布的《关于支持商业银行进一步改进小企业金融服务的通知》指出,对于小企业贷款存贷比、资本要求等实行差异化考核,并将降低对于小企业贷款对监管资本的要求,这将在一定程度上推动小企业贷款的增加。(王亚玲)

延伸阅读

寻找适合自己的融资路

在当前银根收紧的情况下,却有一群不愁钱的融资者。在短短1个月的时间内,某上市公司就获得了三笔融资收入:先是4月底从银行获得授信1.25亿元,再向9名特定投资者以非公开发行方式融资10.25亿元,而就在最近,3亿元短期融资券也顺利发行完成。

毫无疑问,这家上市公司的财务人员融资技巧确实高超:这里既有直接融资,也有间接融资;既有股市融资,也有债市融资。而在银根收紧的背景下,企业财务人员的融资技巧就成了一项关键因素。

我们不能否认当前银根收紧在收紧,但是企业的外部融资之路就到头了吗?答案是否定的。

这些事实告诉企业财务人员,外部融资之路并非银行贷款和发行债券这两种。

在外部融资中,还有一种方式不能忘记,那就是供应链融资。这种方式说白了,就是企业财务人员通过早收货款或者延迟付款的方式,在产业链条中变相融资,从而让企业在资金紧张的时期增加现金流。

除了债权融资之外,企业的股权也可以拿来融资,最常见的就是引进风险投资。这种方式比较适合高成长的中小企业,值得一提的是,企业的股本扩大了,对债

权融资也会是一个促进:银行融资对企业而言变得更简单了。而IPO(首次公开发行)和增发新股也是股权融资中运用较广的融资方式。相对于债权融资,这些融资方式的成本较低,但是周期较长。如果说外部融资是企业融资的常规武器,那非常规武器就是内部融资。之所以说是非常规武器,是因为内部融资方式只能解决短期内企业的融资需求。从长期看,解决企业融资问题还得靠外部融资。

常用的内部融资方式就是延期支付员工的工资、奖金或者其他福利费。这种方式只能解决企业暂时的资金紧张问题,等企业渡过难关后,这笔钱还得及时支付。向员工集资也是一种内部融资方式,很多时候,员工集资带来的阻力是内部融资中最小的,因为员工集资,或者是为了建房,或者是回购公司股份,或者其他,总之都有相应的质押物或者权利。

查尔斯·达尔文认为,在这个世界上,能够得以幸存的物种,不是那些最强壮的,也不是那些最聪明的,而是那些最能适应变化的。

而在银根收紧之下,能够不受资金链断裂影响,并继续做大做强企业,必定是那些找到了一条适合自己融资之路的企业。(和讯)

中小企业融资的8种方式

综合授信

即银行对一些经营状况好、信用可靠的企业,授予一定时期内一定金额的信贷额度,企业在有效期与额度范围内可以循环使用。综合授信额度由企业一次性申报有关材料,银行一次性审批。企业可以根据自己的营运情况分期用款,随借随还,企业借款十分方便,同时也节约了融资成本。

信用担保贷款

目前在全国31个省、市、中,已有100多个城市建立了中小企业信用担保机构。会员企业向银行借款时,可以由中小企业担保机构予以担保。另外,中小企业还可以向专门开展中介服务的担保公司寻求担保服务。

买方贷款

如果企业的产品有可靠的销路,但在自身资本金不足、财务管理基础较差,可以提供的担保品或寻求第三方担保比较困难的情况下,银行可以按照销售合同,对其产品的购买方提供贷款支持。卖方可以向买方收取一定比例的预付款,以解决生产过程中资金困难。或者由买方签发银行承兑汇票,卖方持汇票到银行贴现。

异地联合协作贷款

有些中小企业产品销路很广,或者是为某些大企业提供配套零部件,或者是企业集团的松散型子公司。在生产协作产品过程中,需要补充生产资金,可以寻求一家主办银行牵头,对集团公司统一提供

贷款,再由集团公司对协作企业提供必要的资金,当地银行配合进行合同监督。

项目开发贷款

一些高科技中小企业如果拥有重大价值的科技成果转化项目,初始投入资金数额比较大,企业自有资本难以承受,可以向银行申请项目开发贷款。

出口创汇贷款

对于生产出口产品的企业,银行可根据出口合同,或进口方提供的信用签证,提供打包贷款。对有现汇账户的企业,可以提供外汇抵押贷款。对有外汇收入来源的企业,可以凭结汇凭证取得人民币贷款。对出口前景看好的企业,还可以商借一定数额的技术改造贷款。

自然人担保贷款

2002年8月,中国工商银行率先推出了自然人担保贷款业务,今后工商银行的境内机构,对中小企业办理期限在3年以内信贷业务时,可以由自然人提供财产担保并承担赔偿责任。自然人担保可采取抵押、权利质押、抵押加保证三种方式。如果借款人未能按期偿还全部贷款本息或发生其他违约事项,银行将会要求担保人履行担保义务。

无形资产担保贷款

依据《中华人民共和国担保法》的有关规定,依法可以转让的商标专用权、专利权、著作权中的财产权等无形资产可以作为贷款质押物。(中财)

从“小企业”里挖出“大市场”

华夏银行济南分行打造中小企业金融服务商

□财金记者 王小平

今年以来,随着宏观调控和货币政策的趋紧,中小企业面临的经营环境更加严峻。怎样缓解这个困局?华夏银行济南分行提出了打造一流“中小企业金融服务商”的战略目标,通过深化“精准营销、平台对接、链式开发”的营销策略,利用优质的服务,独特的产品组合融入地方经济发展中,并在授信流程、管理模式、服务内涵等方面进行创新,对中小企业客户提供了较好的金融支持。

中小企业 信贷特色凸显

要为中小企业提供专业化、高效率的融资服务,银行内部必须有一套顺应市场的管理机制。近年来,华夏银行济南分行成立了中小企业信贷分部,以打造“中小企业金融服务商”为目标,华夏银行中小企业信贷业务经营特色由此凸显。

针对中小企业资金使用“短快频急”的特点,华夏银行进行了一系列创新,在授权模式上,由总行中小企业

信贷部对地区分部授权,业务在地区分部直接审批,缩短管理半径,提高审批效率。在对小企业的信用评级上,则结合国内中小企业经营特点,制定专属的信用评级体系,从现金流方面对中小企业进行信用评级。同时,将风险审查前置,简化评级与审批流程。在小企业授信过程中,专门设置风险经理岗位,提前介入客户经理贷前调查,实行“1+2”审批模式,取消贷审会集体审批的形式,积累一定经验以后,继续探索“1+1”审批模式。

立足市场 推陈出新

产品、服务随着市场需求而变更或推出一些为客户解决潜在需求的产品,是华夏银行一贯的产品设计思路,这似乎与其定位中小企业客户群也存紧密关系,毕竟,中小企业是历经市场竞争洗礼的。

根据小企业成长不同阶段的融资需求特点,华夏银行从担保方式、贷款期限、利率定价、还款方式等方面进行积极创新,运用灵活的

产品组合和服务设计,整合了集本外币融资、结算、理财等产品为一体的“创业通舟、展业神舟、卓业龙舟”三大系列,几十余种专项融资产品和金融服务方案。

据华夏银行济南分行中小企业信贷分部相关负责人介绍,华夏银行“龙舟计划”产品最大的特点就是小、快、灵,有限缓解小企业的资金临时周转困难,还款期限较为灵活,全力推动中小企业的发展。“小”即专为小企业打造;“快”指融资简便快捷;“灵”则突出产品灵活多样。“小快灵”品牌主要针对中小企业融资短、频、快的特点,是华夏银行经过大量市场调研开发的针对不同小企业客户的特色贷款产品。

“商圈贷”模式 支持区域经济

华夏银行济南分行工作人员告诉记者,他们推出的“龙舟计划”中小企业贷款服务,不但包括联保联贷、信用增值贷、助力贷、快捷贷、宽限期分期还本付息贷、小企业主增值贷等特色产品,他们还首创了“商圈贷”模式,

针对专业市场、优质商场等商圈,依托与管理方合作,创新多种担保方式,为小企业提供优质、高效、全面的金融服务。

济南维尔康批发市场主要经营肉类和水产品类的批发业务,该批发市场经营业户410家,是江北地区最大的水产物流中心。针对市场内商户多样化金融服务需求,华夏银行济南分行迅速组织人员对市场及商户需求进行详细调研分析。根据调研结果,设计金融服务方案,加大创新力度,强化产品组合效果,实施差异化服务策略,为该市场内广大商户提供了全方位、立体化的金融服务,得到了市场管理方及商户的高度肯定。

记者从华夏银行济南分行了解到,运用小企业特色产品及创新产品,通过与市场管理方等合作,他们正在对济南70余家批发市场、临沂地区小商品市场及其他区域的专业市场全面推广“商圈贷”及其创新服务模式,以满足各区域中小企业及小企业主、个体工商户的金融需求,打造具有专业服务特色的中小企业金融服务商。