

创富·特别点击

成立时间短、现金流不稳定、没有抵押物、应对市场风险能力低……这些小微企业自身固有的缺点似乎很难抹去,而这些缺点也成为银行为减少小微企业贷款、控制资金风险的最好的挡箭牌。可正是这些迷你型企业为创新者提供了最原始的生存空间,维持了上下游精细分工的产业链条,最终汇聚成社会庞大的经济体量。因此,更多地给予小微企业扶持和引导,才能让那些执着的小微企业在“经济寒冬”来临之时成功突围。

小微企业的尴尬突围

面临融资难短板 资金对接最现实

本报记者 桑海波 马绍栋



生产加工小微企业: “再弄不到钱, 真的熬不下去了”

辛凯告诉记者,自己去跟各银行的信贷部门几乎磨破了嘴皮子,但他们对小微企业卡得很死,叫人苦不堪言。虽然小额贷款公司的服务对象比较偏向于中小企业,但他们同样有“嫌贫爱富”的特点。

“虽然现在还不明显,但政策方面总算有个信号了。”辛凯长叹一口气对记者说道。

看到频频见诸媒体的关于国家给小微企业松绑所推出的一系列政策措施后,在济南经营一家小型包装袋加工厂的辛凯表情仍难言轻松。因为在他脑海中闪现最多的是他规模并不大的企业当下面临的一个又一个令人头疼的难题:下游客户拖欠的六成账款不知何时能到账,厂里生产用的化工原料无钱采购,生产线随时可能停工,马上要结算的工人工资、厂房租金、水电费……

“再弄不到钱,真的熬不下去了。”辛凯一脸无奈。作为整个上下游衔接紧密产业链中的一环,原油价格的上涨已经让他厂里所需要的化工衍生物价格涨了近30%,加上人工等成本,原本只挣点微薄加工费的他几乎无力支撑。更要命的是,作为包装袋的一个小供应商,自己并没有太多的竞争优势,因此饱受客户冷脸自然是常有的事,至于拖欠点货款那就更是家常便饭了。

“客户以经营形势不好为

由,一直拒付剩余尾款,资金一紧张,我们有新的订单也不敢接,这样更加剧了资金链的紧张。”辛凯说,自从今年5、6月份以来,厂子的整个运营情况便开始恶化,资金流越来越紧张,自己为解决周转资金的问题几乎跑断了腿。

辛凯告诉记者,自己去跟各银行的信贷部门几乎磨破了嘴皮子,但他们对小微企业卡得很死,叫人苦不堪言。“一些银行对小微企业放贷的门槛很高,必须有3年以上经营业绩,有资产抵押和良好的现金流,像我这种租借厂房设备,年营业额两三百万的小企业,基本是不可能的。”

放弃了银行的渠道,辛凯转而去找小额贷款公司。可让他惊讶的是,像自己这种雇十来个人还租借厂房设备的小企业在小额贷款公司照样也不受待见,因为生产规模较大、老客户较多,有自己厂房设备的企业比比皆是,与银行相比,虽然小额贷款公司的服务对象比较偏向于中小企业,但他们同样有“嫌贫爱富”的特点,自己这种一没抵押物,二没有效迅速还款来源的微型企业要想贷款同样十分艰难。

“再找几家小额贷款公司试试运气,实在不行就得考虑民间借贷了。”辛凯言语中颇为无奈,四处找钱屡屡碰壁已经让他有些心灰意冷,但想到自己搞了两年多的企业又不忍放弃,必须寻找出路。辛凯透露说,他打听到现在民间借贷月息已经到了6、7分,济南一些县市则到了1毛6。“实在不行就先借1个月应急吧,借多了还不上也白搭,得不偿失。”他挠了挠头说道。

贸易类小微企业: “等钱拿到手, 生意早没了”

小微企业在贷款方面本身就有一些与生俱来的不足,无抵押无担保,规模小利润率低,掌握资金的银行和小额贷款公司自然不愿把款放给他们。

“已经找了好几家小额贷款公司了,实在不行我去办理个人贷款。”在济南做五金贸易的邢冲经过再三考虑,准备拿自己的房子和车去办理个人贷款。

这是他在找了多次银行和小额贷款公司之后,仍无法解决目前店里正面临的50万贸易过桥资金后才做出的决定。

“做贸易最需要的就是资金的快速周转,可我们企业的规模远远无法满足银行的要求。”邢冲告诉记者,作为个体工商户,营业额在300万以下银行几乎很少考虑放款。尽管有时候他们仅需要几十万的短期资金,但银行要么条件要求高,流程手续太长,要么开始答应得挺好,可真正到审批时又出现一堆问题。

“等我们拿到钱,生意早没了,中间的成本我们负担不起。”邢冲说,像他们这种个体工商户占了小微企业中的很大群体,也是被融资门槛卡得最死的群体,尤其在今年5月份以来信贷收缩的环境下。“贷不来款,又需要钱,实在没办法了就找亲戚朋友拆借,半个月二十来天就还了。”

这次邢冲遭遇了和辛凯同样的状况,大的经营环境不好,

亲朋好友也手头紧张,小额贷款尽管号称面向自己这样的企业,但仍然需要抵押。为了解决日益紧张的资金问题,邢冲最后还是决定拿自己一套120平米的房子和爱车去办理个人贷款。

“小微企业中从事生产加工的企业和贸易类企业资金短缺的情况最为突出,融资面临的困难也较多。”济南汇鑫小额贷款股份有限公司高级业务经理王冠对记者说道,包括服装、皮革、五金、机电等行业在内的一些小微企业的经营困境让人担忧。

王冠表示,就小额贷款公司来说也是有风险控制,上述两类小微企业没有抵押、担保的话,即使贷款时间短、额度低,但从小额贷款公司贷到款仍然十分困难。“像制造类企业,我们先看它有没有实体厂,有了实体厂还要审核它的生产规模以及还款的周期长短;而纯贸易类的企业则要看它的销售合同,审核它的借款用途和还款来源。”

“小微企业在贷款方面本身就有一些与生俱来的不足,无抵押无担保、规模小利润率低,掌握资金的银行和小额贷款公司自然不愿把款放给他们。”济南市中小企业办公室的迟广顺对记者介绍,根据他们调研的情况看,上半年的信贷紧缩放大了小微企业自身固有的缺点,让小微企业面临的融资难短板暴露得更加明显。不少企业宁愿承担高昂的民间借贷成本也不愿因为繁琐的贷款申请手续而错失商机。

管理部门及中间组织: “多搞资金供需方 对接最现实”

国务院对小微企业的扶持政策更多的是在“释放一种信号”,毕竟“信心比黄金更重要”。但树立信心之后就是具体政策执行落实的问题,这个过程当然面临从中央到地方各级层面的挑战,需要各方协同才能形成合力,真正为小微企业的成长壮大创造良好的环境。

尽管汇鑫今年4月份才刚刚成立,可市场绵延不绝的贷款需求依然让王冠兴奋不已。“业务非常多,基本上天天都有客户来咨询。”王冠表示,随着国家信贷规模的步步收紧,越来越多的小微企业无法从银行获得贷款,转而选择小额贷款公司的渠道。

王冠告诉记者,他所经手的客户基本都有一些共同的经历。其中很多人认为,银行贷款的最大问题是审批周期太长,无法

“救急”,作为“短、平、快”的小微企业来说,在“耗不起”的情况下往往选择“手续相对简单的小额贷款公司甚至利息更高的民间借贷”。

“其实现在各路资金都不缺,就是流向资金需求企业的渠道。”王冠表示,尽管从10月份以来,从国务院到省一级层面都在出台政策为小微企业解困送暖,但比起营业网点建设,相关配套细则发挥作用所需要的长期投入和时间成本来说,多举办几场资金供需双方的见面对接,更加现实和有效。“像包括政府、工商联、企业家协会等在内的管理部门或中间组织可以发挥其纽带桥梁作用,为银行、小额贷款公司等资金提供方和重点需求资金的小微企业搭建对接交流的平台,多办几场对接会起到的实际作用更为可观。”

当然,我省在推进银企对接方面也在一直努力。据省中小企业办公室相关负责人介绍,从2005年起,省中小办联合工、农、中、建、农信社五大金融机构,实施了中小企业科技创新、小企业培育等“四项计划”,每年推出投资总额近1000亿元的结构调整项目,供银行选择支持。仅2010年我省就推出了总投资1100亿元的小企业调整项目2110个,今年一季度,又调整充实1000多个项目,推荐给上述五大金融机构和有关股份制银行落实信贷支持。

在国家和省里出台的扶持小微企业措施中,包括企业家协会等在内的中介组织的作用日益凸显。在省工商联经济处处长李锡峰看来,现在金融机构已经意识到政府、行业组织的重要性,协会、行会、商会在银企对接方面发挥的作用是不可取代的。“比如在和金融机构对接的过程中,因为我们对我们的会员群体是相对了解的,而且会员群体之间同一行业、同一规模发展水平的企业,相互之间也是了解的。所以我们可以创造很多的机会,如通过供应链融资、上下游的企业配套协作之间的稳定性,来考量企业的授信。另外就是企业的互保、联保等等,都是比较有效的办法。”

李锡峰表示,国务院对小微企业的扶持政策更多的是在“释放一种信号”,毕竟“信心比黄金更重要”。但树立信心之后就是具体政策执行落实的问题,这个过程当然面临从中央到地方各级层面的挑战,需要各方协同才能形成合力,真正为小微企业的成长壮大创造良好的环境。

(应采访者要求,文中辛凯、邢冲为化名)

