2014年8月1日 星期五
编辑:翟恒水 美编:罗强 组版:韩舟 齐鲁晚报

小微企业成长样本调查②

一个为小微企业找“财路”的人，“要么成先烈，要么成先进”

济南融超金融服务公司李长征:帮了不少创业者，自己的公司也盼被扶一把

“李总，我现在到处被人追债，你赶紧帮帮我吧。”7月31日，李长征接到了一个小微创业者的求助电话，希望能够让他帮助贷款，渡过资金危机。从事金融服务业的李长征，4年来干的就是帮助小微企业找“财路”的工作，但是，本身也是小微企业创业者的他，在创业中也遇到诸多挫折和磨难。四年来，他创业的公司从40人剩下七八人。虽然创业不易，但这些年帮助不少需要贷款的创业者解决了资金难题。

本报记者 任磊磊 实习生 李钦杰

1 一天跑两家银行，常常高兴去，败兴归

7月31日，李长征像往常一样，来到经四路一家国有银行。和保安简单打过招呼之后，他就上楼找到了相关业务科室负责人。他对这家银行很熟悉，哪个科室在几楼，谁负责什么业务都一清二楚，楼下保安曾经一度认为他是这里的工作人员。

李长征拜访的是银行信贷部的领导，因为拜访过多次，已经和对方很熟悉，所以开场白也比较直接。他上来就先介绍起了自己的想法和业务状况。对方也没有打断他，因为同样的话，也听过很多次。待李长征头头是道地讲完，对方苦笑了一下：“你的想法很好，但是我们还得再研究研究，毕竟银行营销业务外包还属于政策不明朗的地带，还得再观察观察。”

李长征说，在7月25日，受到总理接见时，他也向总理提出过这样的建议，“我从事的是银行业务外包这一块，就是承包银行小微信贷业务，给银行介绍客户，从中抽取佣金，但是政策上不明朗，大银行不敢合作，现在业务开展很难。”

李长征创业已经4年了，已进入中年的他，看起来头发花白得厉害。李长征说这都是动脑子动的，“有时候为了考虑一件事，一晚上都睡不着觉。”

他每天的工作就是挨家去银行谈业务，一天至少跑两家银行，每个银行隔几天去几次，为的就是让人家接受自己的想法。

不过，每次都是兴冲冲地去，垂头丧气回来，碰壁是经常的事。

2 创业之初的40人，现在只剩七八个

2011年7月份，李长征成立了济南融超金融服务有限公司。他对自己从事的事业很有信心，把“融融”“超超”等相关品牌注册了20多个，还有网站，域名等全都抢注下来。从最初创业，他的理想是要做“普惠金融服务”，让金融为小微企业服务，让金融服务进驻社区，普通老百姓也能享受到金融信贷的福利。

李长征原本在一家信贷公司工作。工作中他发现，小微企业贷款无门：不知道向谁贷；不知道怎么贷；不知道哪个银行的贷款政策更适合自己。而银行也苦恼，小微企业面广点多又零散，牵扯人力物力多，银行在人员配置上捉襟见肘。

他举例说，商河有1.5万个小微三农，跟自己合作的银行全济南市工作人员共有90人，负责信贷业务的就十几个人。很难有人员去帮助小微贷款。

李长征做的就是这部分业务的外包工作。“以前银行是坐等客户上门，我们是帮银行找客户，银行给我们一定的佣金。”4年时间里，李长征为此投入了300多万元，创业初期公司员工有40多人，可是发展到现在，剩下的仅有七八个。

目前，李长征的金融服务公司在商河有7个服务点，主要为一家国有大型银行做外包服务。

“我们一年营业额有一千多万，但是利润才五六十万，千分之五的收益，利润是比较薄的。但是我看好的是未来的发展前景。”李长征告诉记者。

作为一个为小微企业找“财路”的人，李长征说自己要么成了先烈，要么就是先进。

▲李长征在向公司员工交代业务。 本报记者 任磊磊 摄

3 帮了不少走投无路的小老板

采访中，李长征多次接到一个朋友借钱的电话。“这个人自己欠了两百多万，现在赔了钱，到处找钱找不着，让我帮着想办法呢。”

李长征告诉记者，打电话的人也是一家小微企业创业者。自己组建了一个广告公司，做精品杂志，投了200多万，把房子、车子全都抵押了。可是杂志定位不准，投的钱全赔了。最近，借贷人员想要把他的东西搬走，现在家也不敢回，老婆也准备跟他离婚，孩子也没人管，整个人走投无路。

“对他来说，现在可能有个十万，就能暂时缓解燃眉之急。我现在正帮他想办法，不能见死不救啊。”

李长征说，这些年来，找他贷款的人太多了，很多人都是走投无路了找过来的。去年，有一个搞工程的包工头，腊月二十六来找他借钱。来了之后，一个劲给他鞠躬，让他帮忙。据包工头介绍，快到年底了，工程队发不下工资，农民工没钱回家过年，他担心农民工闹事，就找李长征借100万发工资。

“我当时看他挺可怜，就答应帮他。通过一家小额担保融资，帮他把贷款办完了。现在他还很感激我。”

李长征说，因为自己的贷款方式很灵活，不少小额贷款者都喜欢来找他。有一家广告公司，当时接了一批订单，但是需要60万资金投入，苦于资金不够，这批订单很难完成。李长征在没有抵押物、没有担保人的情况下，帮助这家企业贷款。他和这家公司签了一个协议，用每月收入作为担保，每月还5万，这样一年时间，60万贷款就收回来了。

4 对前景很看好，希望政策能扶一把

李长征表示，他现在服务的仅有一家银行。他希望在自己的金融超市上，一个工作人员除了帮助小微企业贷款，还能给客户提供银联担保、保险业务、征信服务等多个服务。“我们为一家银行服务利润低，但是如果我们能和多家银行、金融机构、保险公司合作，业务量就多了。利润自然就上来了。”

但现在面临的最大问题是：想和自己合作的银行和金融机构太少了。“不是想法不好，不是模式不对，而是政策上不占优。”

李长征所说的政策不占优，主要是因为自己是在政策夹缝中生存的企业。大银行担心的是：这一业务太新，目前国家还没有这方面的相关政策。

据悉，我国金融服务外包始于上世纪90年代的IT外包，但直至2004年，中国银监会才陆续出台了一些与银行业务外包有关的规定，保险业尚未出台与保险业服务外包有关的监管规定或指引。

2013年，山东省人民政府提出了“引进培育金融服务外包产业，推广建立市县金融服务中心、金融超市，做好投融资信息发布、金融产品推介、政策咨询、财务顾问等服务工作”的要求。但是相关的细则没有出台，银行方面不知道该如何操作。

“现在我们国家银行业务外包规模比较小，外包发展阶段还处于初级发展阶段，希望以后政策上能有相关的法律指导，这样更加有利于我们开展业务。”李长征满怀希望地说道。

专家点评

鼓励金融创新 但要规避风险

济南市社科院经济研究所所长王征认为，小微企业融资是个难点，金融超市相当于一个中介的角色，可以解决小微融资困难的问题。对于这种金融创新，国家应该审慎鼓励和加强监管。但是目前国家政策不清晰，这类企业开展业务比较困难。金融创新本身具有一定的风险。小微企业承载了一个纽带的作用，他们在一定程度上起到了担保的作用，也正因为如此，有一定的资本风险。从事这种中介业务的小微企业本身抵御风险的能力比较有限，因此在经营中，也要适当分担风险。

从国家层面上来说，对于这种金融创新也应当有一定的监管措施，才能保证金融创新少走弯路。

金融创新要注意三方面问题：一是透明度，特别是金融产品设计本身的透明度，要确保投资者不被蒙蔽，知道在承担什么样的风险；二是社会监督，应该有更广泛的利益相关者有权对金融机构行为进行质询，金融机构有责任作出细致认真的回复；三是金融创新和金融监管之间不能脱节，要确保金融监管及时跟上金融创新的步伐，确保监管部门行动上有充分自由度，一旦出现问题监管部门同样需要承担责任。

信息反馈

有家银行想给郭磊贷款支持

本报7月31日讯（记者 任磊磊 实习生 李钦杰） 本报31日报道了济南聚优食品有限公司老板郭磊向总理“吐槽”《最缺的是钱，最烦办证迁磨》一文后，当日，记者接到一家银行小微企业信贷部的余先生电话，有意向给郭磊贷款。

“我们行长看到了你们的报道，希望能给郭磊贷款。”据该银行信贷部的余先生介绍，看到报道后，他们行长认为该行的一项贷款业务比较适合郭磊，希望能和郭磊取得联系。

余先生介绍说：他们银行有专门的随贷随还业务，比较适合郭磊这样的小微企业。这样的贷款利息一般是十个点，为支持郭磊创业，他们银行可以给郭磊三个点的优惠，七个点的贷款利率已经属于很优惠、很实惠的了。

记者将这一情况告诉郭磊后，郭磊表示非常高兴。“太好了，这种贷款项目很符合我现在的需求，而且很适合我们这些船小好掉头的小企业，你赶紧把对方联系方式发给我，我跟他们联系联系，希望能够获得这方面的资金支持。”目前，双方已经建立了联系。

自救行动

十家小微企业有意向成立山东省小微企业扶持基金

本报7月31日讯（记者 任磊磊 实习生 李钦杰） 31日上午，记者采访了济南融超金融服务有限公司董事长李长征。李长征告诉记者，他将联合其他九家小微企业成立“山东省小微企业扶持基金”。

7月25日，在济南市工商局，国务院总理李克强与十位小微企业负责人进行了座谈。座谈会后，李长征召集其他企业代表，提出要成立基金的想法，获得了大家的赞同。李长征告诉记者，经初步讨论后，十家企业各自拿出1万元，自己再多拿10万元，总共20万设立基金。另外还会有政府和一些大型企业给予扶持。

这个扶持基金的作用主要有三个：一是成立小微企业研究所，研究小微企业的发展；二是做小微企业公益培训；三是在省内各家小微企业组织评选活动，并设立小微企业创新奖，包括：大学生创业奖，意在扶持大学生创业；农业科技创新奖，意在扶持创新性产业和互联网产业。“为了使基金的功能更加完善，我们以后会结合市场发展随时增加一些创意。”