

生存空间逼仄

多种融资方式为中小微企业解难题

文/本报记者 于潇潇 丛书莹 片/本报记者 吴凡 摄



仅9月13日一天，山东天王集团董事长、潍坊小额贷款协会会长蔡绪旺就接到三位申请贷款的来访者，申请资金从100万到500万不等，有的是为了购买原材料，有的是为了还银行资金。尽管“倒闭潮”的传言并非现实，不可否认的是，中小企业面临的多重压力正在升级。多重压力恶化 中小企业生存空间逼仄，潍坊金融行业也在用多种融资方式为中小企业解难题。

小额贷款公司雪中送炭

对于潍坊市的诸多小额贷款公司来说，2012年可算是个发展的好年份，从年初至今，潍坊迅速增加了15家小额贷款公司，总数达到45家，在山东省排名首位。粗略估计，这一年，潍坊近万中小企业、“三农”信贷客户从潍坊全市小额贷款公司寻求贷款资金，款项达到150-160亿元人民币之多。

这直接反映了中小企业在这一年所承受的资金压力。蔡绪旺告诉记者，中小企业生存压力大，主要原因是原材料价格、劳动力价格上涨、资金趋紧；深层次的意义是行业洗牌，产业转型。这一系列表述，与2008年全球金融危机之际中央部委的措辞基本相同。

潍坊市金融办相关负责人告诉记者，许多民营企业的发展正受到土地等资源要素紧缺的制约，加之多处于劳动密集型行业，近年来劳动力成本年均20%以上的增速，让企业的日子不那么好过。

现金流不畅是企业面临的一大难题。潍坊市一家广告工程公司的财物人员郑小姐表示，由于现金流不畅，企业有订单但是不敢接。郑小姐告诉记者，上游供应商要求的应交货款时间短，下游企业则经常拖欠货款，“最近一段时间的资金周转速度要比以前慢2倍。”企业腾挪空间越发逼仄。

蔡绪旺解释说，中小企业面临的前三大压力——劳动力成本、原材料成本、人民币升值——均大幅度攀升，又处于信贷紧缩和房产调控的背景下。特别是潍坊的许多民营企业缺少土地、房产等固定资产做抵押，从银行贷款尤为艰难。

小额贷款公司在这个严冬里对中小企业的意义可谓“雪中送炭”。而同时，小额贷款公司对借贷企业的审查也越来越严格，“因为风险越来越大。”蔡绪旺说，许多中小企业寻求小额贷款是因为自己在银行的贷款到期，用这部分钱作为“过桥资金”。而银行信贷紧缩的情况下，如果不再放款，可能会有企业因资金链断裂而“跑路”。因此，企业信用尤为重要。

蔡绪旺建议潍坊市工商联和各级商会积极发挥作用，将民营企业联合起来，与各级金融组织多对接，一些信誉良好而面临融资难题的企业可以通过这种渠道向各级金融组织申请贷款。

信贷工厂为中小企业量体裁衣

大、中、小客户采用统一授信的传统金融业务模式对中小企业来说已经不适用，那么如何帮助中小企业尽早脱离困境，找到真正适合中小企业的信贷模式，就成了银行研究的课题。潍坊很多银行开始在这方面寻求创新，中行山东省潍坊分行为中小企业量身订做了“信贷工厂”业务。

据了解，“信贷工厂”是为中小企业量身定做的业务模式，通过“端对端”的工厂式“流水线”运作和专业化分工，提高服务效率，根据中小企业经营特点与融资需求，丰富产品组合与方案设计，为广大中小企业客户提供专业、高效、全面的金融服务。

它改变了传统金融业务模式对大、中、小客户采用统一授信的决策机制，能适应中小企业“短、频、快”的融资需求特点。在信息沟通上，“信贷工厂”模式能够有效解决银行和客户之间、银行内部层级之间的信息不对称问题。

中国银行潍坊分行分管中小企业业务的韩副行长告诉记者，针对中小企业的特点，中国银行在定量评估模型基础上，开发出了一套完整的中小企业风险识别技术，解决了中小企业信息不对称的问题，并强调实现全流程风险管控和节点控制。

韩副行长告诉记者，该模式对中小企业的信贷需求有很强的针对性。“信贷工厂”业务模式核心理念是以客户为中心，以市场为导向，坚持收益覆盖成本和风险，倡导尽职者免责，失职者问责，并确保有效防范道德风险。无论是从贷

款的整个周期来看，还是从贷款的全部流程来看，这一模式都是一个全方位的创新，不仅实现了标准化、规范化，并且实现了“端对端”的工厂化、流水线作业，使贷款审批更加专业高效，审批周期从之前的两三个月缩短至现在的3-5个工作日。

“对于中小企业来说，我们更愿意多做一些‘雪中送炭’的事情。”中国银行潍坊分行中小企业部负责人王先生告诉记者，截至2011年5月底，中银“信贷工厂”模式授信客户数达到2.2万家，授信余额超过1400亿元，不良率保持在0.1%以下。中行三季报数据显示，中小企业贷款增幅高于整体贷款增幅31.57%，在新增公司贷款中的占比提高到36.98%。王先生说，就目前来看，“信贷工厂”模式的广泛认知还需要一个过程，但是对于“信贷工厂”未来的发展前景，他非常有信心。

实体经济中最有活力和最具潜力的，无疑是为数众多的中小企业，中小企业在推动创新、解决就业等方面发挥的作用越来越关键，但是融资难问题一直困扰着中小企业主，没有钱，资金链断裂对于企业来说是个严重打击，潍坊银行业为了帮助中小企业脱离困境，都推出了一系列帮扶政策，为中小企业的发展护航。

华夏银行的一位客户经理告诉记者，中小企业融资难贷款难，主要是因为没有合适的抵押物和有力的担保措施，另外，企业主的资信情况也会影响其贷款。

记者了解到，一些银行在改变抵押物和担保措施上下功夫，解决

中小企业融资难问题。华夏银行推出批量开发贷，利用商圈效应对企业进行联保联贷，他们和中小企业局、开发区管委会、行业协会等单位合作，由这些单位牵头推荐一批优质企业，这些企业聚在一起，互相担保，互相帮助，也就是我们所说的抱团取暖。

做食品加工生意的王先生说，公司遇到了资金困难，但是他找不到有力的担保措施，这可把他急坏了，在华夏银行办了联保联贷，解决了他们的资金问题，现在公司一切正常，他觉得这个方式很好，为中小企业提供了良好的平台，解决单一客户因抵押难担保难造成的贷款难问题。

另外，记者了解到，工商银行潍坊分行也针对不同要素市场、产业集群中的小企业群体的特点，灵活运用小企业联保、担保池、组合担保等方式，有效地解决了不少小企业的融资难题。

工商银行的工作人员告诉记者，他们借鉴资产监管公司的力量为小企业提供仓储货物质押监管业务，针对部分企业待结算资金闲置的实际，以企业的应收款项为质押，全面办理应收账款保理业务。同时，另外，工行潍坊分行积极梳理小微企业金融服务收费项目，停收和减收了部分收费，最大限度降低企业负担，受到普遍好评。

中国银行潍坊分行中小企业部负责人王先生告诉记者，在他们会克服各种困难，多方筹措资金，将有限的贷款限额优先用于满足小微企业的资金需求，只要符合有关条件，小微企业贷款能优先配置资金。

潍坊报业集团报箱广告位招商

潍坊报业集团报箱是免费赠送《潍坊日报》、《潍坊晚报》、《齐鲁晚报》读者、用于接收报纸的主要载体，已经遍布潍坊市区和各县市区的大街小巷、居民小区及各大厂矿企业。以所在位置显著、使用时间持久、重复阅览量大、潜在的阅览群体无限扩展等优势，成为众多商家企业形象宣传的必争之地。潍坊报业集团每年需循环更换订户报箱3万个，现提供报箱正面2/3部分、左右两侧广告位，面向社会公开诚招知名企业加盟，欢迎知名企业及品牌洽谈合作。

