

临清企业如何拿到银行月息6厘贷款

用70万“博”出6000万 金融创新破局贷款难

央行降息,雨点难落到中小企业身上;上四板,股权流动性差,融资难还是解决不了;企业间搞互保互联,一旦资金链条任何一环遭到破坏,多米诺效应会将企业扼死。

用70万财政资金,帮助企业贷到6000万,杠杆效应放大近90倍。正在临清这个县级市进行的一场金融创新,给破局中小企业贷款难提供了另一条路径。

本报记者 刘相华

互保互保上了黑名单,8年未从银行贷到一分钱

为中小企业解决融资难,是所有金融办要面临的问题,而温之勇这位县级市金融办主任尤其不好干。

“现在中小企业融点钱真是太不容易了,自己积攒的钱都花在置办设备和建厂房了,维持正常生产运行就没有资金了,缺钱也就再正常不过了。”在临清市金融办主任温之勇眼里,临清市很多企业都存在这样的情况。

温之勇说,临清市有一家种植杏鲍菇的乡镇企业,为了扩大生产规模,想从银行贷100万元,结果碰了一鼻子灰。

“其实,银行对这种农业种植类公司放贷很谨慎。”齐鲁股交中心的高鹏飞博士说,很多企业都是中小企业,甚至连厂房都是租赁的,很多时候没有抵押物,手里拿着合同也执行不了。眼睁睁地看着钱白白溜走了,可是没有办法呀,条件不符合,就是拿不到银行的贷款。

这个种植杏鲍菇的公司老总跑了很多银行,托了很多关系,一分钱也没贷到,最后,找到齐鲁银行临清支行行长于明静。

于明静说,他也是在该企业老总多次恳请下,去企业经过周密调查后,才决定放贷的。

中小企业贷款难由此可见一斑。目前,互保是这些企业融资的一个渠道,但弊端明显,“如果担保企业出现问题,会承担全部责任的。”山东哈鲁轴承股份有限公司董事长张立祥就吃过互保的亏。

2005年,哈鲁轴承给一家企业担保,这家企业又给另外一家企业担保,“没想到,他担保的企业出事了,我也受到了牵连,上了银行的黑名单,导致我8年没有从银行贷到一分钱,只能靠自有资金来维持,严重限制了企业这年的发展。”张立祥说。

杠杆效应放大了近90倍

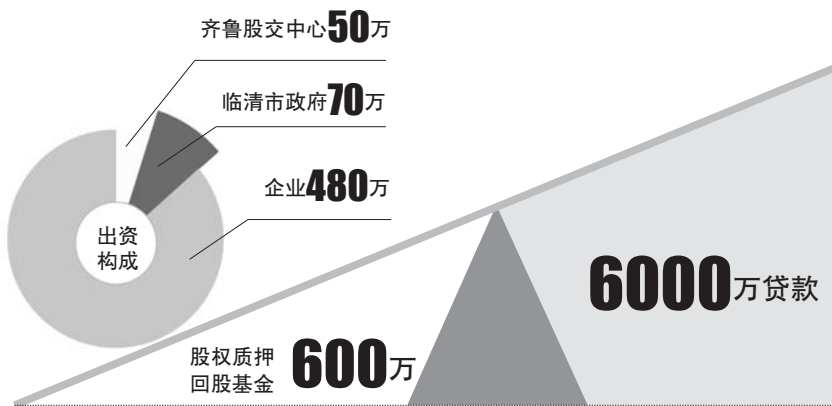
在温之勇这位地方金融办主任工作中,鼓励当地企业上市挂牌是他的一项日常工作。

目前临清市在齐鲁股交中心挂牌的企业达到17家,是山东省挂牌企业最多的区县,这些挂牌企业集中分布在纺织及服装、轴承、农业、化工、机械制造、金融等领域。

对于这些企业而言,上四板的一个目的是想通过股权流动来融资变现,但现实是四板的股权流动性并不高。

“虽然,市里没有对企业上市有硬性指标要求,但是如何让这些企业的股权流动起来,通过这个区域市场使股权变现,帮助挂牌企业解决融资难题,是我们股交中心、企业、银行和政府以及社会各界一直在探讨的课题。”温之勇说,除了正常的股权托管交易外,能不能向金融机构融资,实现股权变现,让企业可利用的价值最大化呢?

在于明静看来,临清市的这些上四板



的挂牌企业股权虽然流动性差,但也是有价值的,而且都是当地品质优良的企业。所以,在综合考虑各种因素后,齐鲁银行临清支行提出了股权质押回购基金这一模式。

股权质押回购基金模式,就是政府、齐鲁股交中心和挂牌企业三方拿出部分资金成立回购基金,银行以此为基数整数倍放大成放贷金额,企业以股权作为质押从银行贷款,一旦企业出现贷款违约,先处置所质押的股权,然后再从回购基金中出资进行违约处置。

据高鹏飞介绍,目前成立的股权质押回购基金总额600万元,13家在齐鲁股交中心挂牌的临清市企业共计出资480万元,临清市政府出资70万元,齐鲁股交中心出资50万元。齐鲁银行将这个基金放大10倍,提供6000万元的股权质押融资。如此一来,企业贷款总额度就达到6000万元。

高鹏飞说,企业出的这480万元,其实是临清市政府发给挂牌企业的奖励,这些奖励金额一般为企业挂牌成本的50%左右。现在,临清市政府把这块奖励放到股权质押回购基金里作为企业出资,这也符合目前国家和省里要求的财政资金起引导作用、市场化运作的要求。

而对于临清市政府而言,相当于用70万元的财政资金撬动了6000万贷款,杠杆效应放大了近90倍,帮助企业解决了融资难题。

银行迈出关键一步

这一模式无论对于政府还是企业而言,看上去都是很美好的事,但显然,银行在此承担的风险相当大。股权质押回购基金必须设计好风控,才能让银行参与进去。

不过,单纯依靠所质押的股权,是无法覆盖风险的。在这一模式中,假如挂牌企业出现了问题,股权质押回购基金中利益相关方政府、银行、企业三家按照30%、40%、30%的比例,承担这6000万元的贷款偿还。

“有了这个风险分担的措施,才使得银行下定决心来做这项业务。”于明静说,这项业务有两点创新,其一是在全国率先提出了回购形式;二是实现了所有受益人风险分担的风控模式。

斯坦的队伍排得特别长,其中相当一部分是办商务签证的,一起去的一名工作人员因为各种因素前后去了北京五次才办下来。

“结果我们到了中国驻哈萨克斯坦大使馆一看,本地人也排了老长的队要来中国,这下我们心理平衡了。”臧东生说。

作为集团此次中亚之行打前站的前锋,王祥他们拜访了哈萨克斯坦 Transsystem 物流运输公司。当对方听说日照港吞吐量是连云港的1.5倍时,都非常惊讶,他们不知道中国居然还有这么好的一个港口。此前,这些中亚物流运输企业只对接连云港比较了解。

“市场培育是一个逐渐的过程,但我们

记者了解到,对于此类创新性金融业务,齐鲁银行是要承担一定风险的。温之勇表示,像这样股权质押回购基金的模式,他们之前和多家大型国有银行以及有实力的商业银行也多次接触了,但都没有谈拢,原因就在于这些分支机构没有这么大的权限来行使审批权,而且也担心风控和坏账。

作为地方性商业银行,齐鲁银行无论在灵活性还是扶持中小企业发展上,都有政策和权限上的优势。据悉,齐鲁银行对这些在齐鲁股交中心挂牌的企业收取的利率较低。“月息6厘多,但是不高于7厘,这一优惠利率是在银行正常贷款利率基础上上浮了20%左右,是在企业可以接受的范围之内。”于明静说。

企业主动要求上四板

股权质押回购基金的另一个亮点是,如果企业所需资金不够,可以通过多交保证金的形式申请多贷,但这个要根据银行的调研情况来决定。

以哈鲁轴承为例,这家企业在回购基金里的资金仅仅是37万元,放大10倍后能贷到370万元。假如企业想要贷款1000万元,余下的630万元怎么办?“其实很简单,哈鲁轴承只需要再拿出10%的保证金即63万元放到回购基金里,就可以拿到630万元的贷款了。”哈鲁轴承董事长张立祥说。

于明静表示,目前这一融资模式已得到金融监管机构的批准,将于近期推出来。

股权回购基金模式开展后,临清市的企业对于四板的态度有了显著变化。“以前是地方政府动员企业上,现在是企业自己要上。”温之勇说,为了鼓励企业上市,临清市政府会一次性奖励企业30万元,并且在税收、土地、房产等方面有优惠措施,这些措施虽然对调动企业上市有积极意义,但由于四板市场股权流动性不强等原因,不能从根本上解决企业的融资难题。所以,企业对上四板没有积极性。

现在,有了这个股权质押回购基金模式后,上四板的企业能通过股权质押回购基金贷到款,解决融资难题,这对临清市的企业吸引力不小,现在很多企业找到温之勇主动要求挂牌。

有信心。”杜传志说,从2014年7月实现大陆集装箱过境运输零的突破后,截至目前,已有三百余箱集装箱从日照港上岸后通过铁路运往中亚。

目前日照港依托日照至平洋、日照至釜山等外贸航线,“中韩陆海联运”日照通道,正在加大外贸航线开发,打造联通韩国与内陆、中亚贸易往来的物流经贸大通道。除了中亚市场的培育,日照港也前往蒙古推介,争取成为蒙古国的出海口,目前蒙古交通部海事局已到日照考察过境外海情况。

杜传志说,在铁路方面,2014年瓦日铁路建成通车,该铁路从山西瓦塘向北可经山西、陕西、内蒙古联通蒙古国和俄罗斯。

CEO

一周财经言论

杨元庆:
欧洲家居展会
都不让中国人拍照



“我们很多的家居企业到欧洲参加一个展销会,拍点照片,就变成自己的产品,搞得人家展销会现在看到中国人都不让拍照。我们现在在电子行业,比如说深圳,你要什么样的东西,我几分钟之内就给你攒出来,用的东西可能都是一样的,只是外壳,还有品牌不一样。”

——杨元庆认为对山寨产品的纵容导致了国内企业创新乏力。

“我深圳一家公司审批一个饮料包装水,审批了半年,到后来找了关系才把它批下来,这个审批制度影响了企业创新。”

——在全国两会的浙江代表团开放日上,杭州娃哈哈集团有限公司董事长宗庆后发言时透露,企业对审批制度的松绑感受并不明显。

创富荐书



《大变革:南
环经济带将如何
重塑我们的世界》

作者:约翰·奈斯
比特、多丽丝·奈
斯比特

本书作者首次提出“南环经济带”的概念,指出全球经济重心将由北向南迁移,并由此重塑新的世界经济版图,这也为我国“一带一路”的战略规划添加了学术注脚。

作者认为,以中国为首的南环经济带正引领着一场全球性的大变革,世界各国都面临着前所未有的新发展机遇。搭上中国发展的顺风车,新兴经济体、新经济同盟以及亚非拉各国这些曾经的新兴经济体正在国际经济领域发挥越来越重要的作用。

“现在中国大陆对偷专利的企业罚得不够,以格力为例,被人偷了专利才赔了200万元。”

——董明珠认为不应该保护这些偷别人专利的企业,应该罚到倾家荡产,下次不敢去偷。科技进步越来越快,不怕竞争,就怕不公平不公正。

“90%以上的药品都有降价空间,价格砍掉50%,一点问题都没有。”

——广西花红药业董事长韦飞燕说,10多年来,政府实施药品降价30多次,但却“越降越高”,然而大多数药企并没有从药品差价中得利,这里有一系列的中间环节,以回扣促销量,搞得药企都很累。

本报记者 张頔 整理

(上接B01版)

让杜传志印象深刻的是,当地人对中国人很友好,客户特别重视,“哈萨克斯坦运输服务公司原定来个副总签约,后来他们自动升级成了总经理兼法人代表。”

推介会后的工作午餐,当地客户将杜传志团团围住,希望就一些问题更深入地交流,“饭也没好好吃。”杜传志笑着说,当地客户对日照港的港口能力、铁路是否畅通、费用、铁路运价等问题很关心。“有几个客户还表示,想跟着我们回到日照去看现场。可是我们之后还要去土耳其。”

“我们有运输能力,他们有市场需求。双方合作意愿很高。”日照集团有限公司副总经理臧东生说,这次中亚之行的签证是在北京办理的。他发现,办签证去哈萨克