

中小企业信任危机 银企关系恶化

■ 记者 李成成 报道

信任是每一种关系维持和建立的基础，不管是国家之间、人与人之间，还是企业之间，信任都是必不可少的。拥有了信任，相互之间的和善关系才成为可能，银行与企业之间要完成借贷关系，则更需要信任的存在。然而，我们可以看到，如今的现状是，银行与企业间的信任关系正在一天天的消退，银企之间的关系正一天天的破裂。中小企业在发展的过程中免不了会有需要银行投资的时候，然而二者之间既无信任可言，又何来融资呢？现今融资难，已经成为阻碍中小企做大做强的重要因素，甚至导致相当一部分企业面临破产或濒临破产。

中小企业：无缘银行融资

中小企业在中国的企业数量中占据绝大部分，然而这个庞大的团体却年年面临着融资难的问题。可以看到，已经过去一半的2013年中，许多中小微企业因为资金周转不到位而处于濒临破产的边缘。中小微企业资金难的问题是世界范围的难题，而身为世界第二大经济体的中国更是处于水深火热的境地中。究其原因，中小企业需要资金周转，然而银行却对中小企业的贷款多有苛责。而为何会融资难，那是因为银企关系中最重要的一环——信任已经破裂，而其破裂的现状已不是一天两天的事情了，其对中小企业的发展有很大的影响，由信任破裂而产生的融资难、经营难以为继造成相当一部分的企业不得不被迫宣布破产。银企之间信任的破裂，对中小企业的直接影响就是钱难得。不可否认的是，中小企业对经济对社会的发展有着极其重要的作用，若中小企业因缺乏资金而经常性的破产，势必会造成严重的后果。中小企业可以说是当下中国经济创新的主体，其创造了中国一半以上的GDP，而且其上缴的工商税也在50%左右，可见，其在经济中所占据位置的重要程度。除此之外，中小企业提供了巨大的就业岗位，也吸收了中国大部分的就业人员，其对社会的贡献可想而知。那么，既然中小企业如此重要，为什么会有融资难的困境呢？值得注意的是，中小企业的生存状态实在令人堪忧，这些企业常常会因为资金周转的问题而面临歇业或破产的局面。中小微企业融资的首选渠道就是银行贷款，据统计，有66.7%的小微企业主在寻找外部资金来源时首选银行，然而，银行贷款却常常是不可得的。有关数据显示，全国中小企业中，仅有约三分之一的企业能从银行获得融资，剩下的大部分中小企业都无缘银行资金支持。



银行需要有对中小企业还款能力和还款意愿的信任，才会对中小企业予以资金支持，然而，有一些中小企业无法做到这一点，银行对其信任的评估结果若是不合格，那么投资这一要求就免谈。中小企业的经营状况也是导致其缺乏信任、融资困难的一大因素，银行贷款的发放也会考察其企业经营的情况。不可否认的是，一些企业因为盲目投资、盲目扩张、盲目追求效率和规模，而让企业发展严重超出了自身的资金承受能力，这就增加了其对银行贷款需求的膨胀。然而，在这样的情况下，尤其是信贷紧张的当下，银行对投资则会更加小心谨慎，惧贷和惜贷的心理更甚。银行也会为自己的利益考虑，若是企业经营不稳定，银行当然会避免投资此类企业，中小企业中不乏经营糟糕的企业，加之银行对中小企业的恐惧和谨慎，其贷款便会更显不易。中小企业对资金的期盼常常落空，造成钱难得的局面。企业的信用是贷款融资时最重要的，然而一些中小企业却表现出道德缺失的现象，这就无可避免地让其信贷蒙上了一层阴影，在此融资极其困难的状态下，一切企业主的行为或多或少地令银行对整个中小企业产生了畏惧和担忧的心理。从信用体系方面来看，在资金链出现问题时，一些企业因资不

抵债而被动信用丧失，如此其便再难以得到银行的贷款。

由此看来，中小企业还需修炼内功，提升自己的核心竞争力，其经营状况优良，发展前景广阔，自会吸引资金进来。要想得到银行等金融机构的信任和看好，当然得从自身做起，国家调控、引导、扶助只是一方面，只是一个外力，决定自身命运的还是中小企业本身。

银行：压倒企业最后的稻草

此前温州曾举行“银企座谈会”，在此次会议上许多企业都毫无顾忌地当面声讨银行，并认为现在银企关系已经达到了最恶劣的状态，银行不予予中小企的资金支持，甚至在中小企业发展维艰的情况下想方设法收回已贷出的资金，这样的行为让本已举步维艰的中小企业更是雪上加霜。对此，周德文表示，有的银行为了回笼资金，骗取一些企业说可以先还贷了再继续贷款，但企业一还完贷，银行就以各种理由不再贷款，这种抽贷、压贷的现象非常严重。正是这些原因，很多温州企业现在已经不还银行利息了。银行在这种状况下不仅没有支持企业渡过难关，反而大规模地抽贷、压贷，使得企业的资金链更加紧张，这很有可能成

为压倒企业的最后一根稻草。

例如，生产汽车零部件的日驰机械有限公司，就被资金周转的困境所难倒。董事长张黎明曾表示，其公司今年遇到的最大难题便是，手中空握有4000万元的订单却没钱买原材料，资金缺口大约500万元，向银行贷款却遭到拒绝。张黎明感到很无奈，现在银行贷款的门槛越来越高，条件也日渐增高，审核的手续、范围也更加繁琐，包括企业现金流、诚信度、税金等等。

在此前，银企关系还未恶化到这般境地时，便有许多中小企业抱怨申请银行融资时的种种不顺利。据了解，将近一半的中小企业主均认为目前的贷款所需时间长，手续繁琐；另外无法提供充足的抵押或担保、不能提供合适的财务报表、贷款成本高等问题都是企业融资所常见的。

如今，银企关系危机愈演愈烈，可以说中小企业对银行的态度，已经由期盼、依赖转变到了指责、归咎的地步。中小企业频频倒闭或者纷纷走到濒临倒闭的边缘，企业生存难以继续，主要原因皆为资金运转而导致。在极其危急的时刻寄希望于银行，希望能得到银行融资以期企业走出困境，然而在企业最需要银行的时候，银行方面却撒手不管，此番行为确实寒了不少中小企业主的心。二者之间的关系逐步恶化因此在所难

免。

另外，银行大都倾向于贷款给央企、国企以及大型企业。毕竟这些企业在经营状况、在信用等各方面都具有优势，而银行也乐于将资金投放在这些更有保证的大企业里，这就导致银行资金大量地流入大型国有企业，而中小企业只能眼睁睁望着而与资金无缘。

殊不知，最需要资金的其实是那些奋力生存的中小企业，其实较小规模的资金贷款就能帮助企业摆脱困境走上健康发展的道路，然而很少有银行会去注意到那一个个并不起眼的中小企业，这就致使相当一部分中小企业只能对着银行贷款望而喟叹。中小企业对银行抱有恶劣的不友善的态度，也就不难理解。

银行与中小企业之间，缺少沟通，没有理解，互不信任，这是导致其恶劣关系的关键所在。任何一种友善的关系都需要沟通和了解，两个陌生人遇见也仅仅只是匆匆地擦肩而过，更何况是企业与银行之间。其关系中存在大量资金和货币交流，这就更需要相互的沟通和理解，然后才可能建立其信任关系，二者之间的借贷项目才能成功建立。

值得欣慰的是，虽然银企关系不断在恶化，但是也可以看到国家和银行对于小型企业的重视度正在逐渐加强。据统计，截至2012年12月末，全国用于小微企业的贷款余额达1477万亿元，其中小型微型企业贷款余额1204万亿元，比全部贷款增速高262个百分点，增量比上年同期多196亿元，已连续4年实现“两个不低于”目标。银行与企业需要国家政策的支持，当然更需要得是彼此之间的信任，才能和谐发展、互帮互助，促进彼此的发展。在银企之间信任破裂的恶劣环境中，我们也可以看到一些和睦相处例子。

7月9日新疆召开的2013年自治区中小微企业银企对接会上，国家开发银行新疆分行等5家银行与8家企业进行集中签约，达成277亿元授信总额，缓解了中小微企业融资难问题。数据显示，截至2013年5月末，新疆中小微企业贷款余额已达27957亿元，同比增长18.5%，其中小微企业贷款余额1100亿元，同比增长15.7%，中型和小微企业贷款利率上浮占比较上年同期分别下降了17个和92个百分点。

银行与中小企业之间的互不信任，会导致二者之间的矛盾更加激化；然而，值得注意的是，二者是相依相存的关系，其不论是在社会中还是在经济的发展中均占据着重要的地位，若关系继续恶化，将对经济等各方面都有影响。中国历来就是以包容的豁达胸襟为处理各类关系的前提，所谓有容乃大，银行与企业若能如此，将是极大的幸事。

外资行试水中小企贷款 信任破裂下的发展机遇

■ 记者 李成成 报道

银企关系日渐恶劣，信任破裂，而中小银行对资金的需求却并未随之减小，基于中国庞大的中小企业数量，其融资无疑存在巨大的缺口。在这样的环境之下，也为银行的中小企业贷款业务带来一个机遇。不仅外资银行逐渐涉入在华中小企业贷款业务，社区银行的说法逐渐被提及，除此之外，各类中小规模的新型融资方式也存在发展良机。

外资银行试水中小企业贷款

银行与中小企业之间的矛盾由来已久，并进入最恶劣的时期，中小企业把希望转到国家政策，希冀利用国家的调控让银行资金能更多地转向中小企业。虽然，各大银行也有各种探索和举措出台，但对于庞大的中小企业群体，以及其所需的庞大的资金规模，这无疑显得杯水车薪。中小企业融资贷款存在巨大的资金缺口，对此毋庸置疑。而这也就给在华的外资银行看到了机遇之光，即使外资银行与国内银行之间存在很多的不足和弱势之处，但不可否认的是外资银行已然涉足中小企业贷款业务。

据了解，花旗银行在2004年就开始在中国大陆启动中小企业信贷业务，并设立商业银行部专门为中小企业贷款服务。2008年汇丰中国也紧随花旗之后，正式推出中小企业业务，并打造了一批150人的中小企业专业服务团队，覆盖其在华的全部分行，客户数量也在逐年增长，2012年中小企业资产贷款业务，一经推出便广受青睐。渣打银行于2006年在中国率先推出“中小企业无抵押小额贷款”，这一款针对中小企业的信贷产品，自推行以来，便被数家银行纷纷效仿，也为一部分企业解决了资金

困境。2010年，渣打银行再次推出“一贷全”的创新型的信贷方案，为客户量身订制的产品能够满足不同企业在不同时期的各种贷款需求。

其后渣打银行又推出“Straight2网上交易平台”，这是基于合适大企业的网上交易平台简化而来，专门针对中小企业业务的一个交易平台。而这也正显示出其对小额信贷方面的发展力度和决心。

外资银行频频在针对中小企业的小额信贷方面发力，这也显示出中小企业融资方面的发展机遇。虽然，银企关系破裂，却并不妨碍外资企业不断推进中小企业融资业务。

可以看到，中小企业在面对国内银行抵押和担保方面表现出弱势，大部分小企业的所有者都会选择用私人财产作为抵押物，其局限性可想而知。事实上，在抵押物方面，有无形资产抵押、应收账款质押、存活抵押等多种方式。然而许多中小企业并不知道这些抵押形式，当然其使用率也就极其低，这便导致中小企深陷融资难的困境中。

与国内银行不同的是，外资银行更加看重的是中小企业的现金流和行业增长前景，而非单一的注重企业的抵押和担保。这对中小企业信贷成功起着关键作用。另外，外资银行的贷款期限一般而言，均比国内银行的期限长，这方面也是外资银行的优势之处。

外资企业看重不是中小企业劣势的方面，也不仅仅把银行当做一个发放资金的机构，而是与企业一起发展。对此渣打银行方面曾表示，小额信贷产业链要基于为企业建立可持续发展的出发点，使得借款人建立一个可持续的生产能力、再生产能力，而不是单纯的给企业发放信贷。

而在企业方面，一些中小企业主表示，如今与银行的关系并不仅仅局限于获得资



金借贷和银行产品，银行方面给予的金融解决方案等信息亦是企业所期待的。通过这样的方式，企业不仅得到了资金周转，更提升了企业的财务效率和经营效率。

另外，针对如何对申请信贷的企业进行考察和审核，外资银行也有其灵活而全面的方式。渣打银行就形成了“打分卡”的制度，对相关企业的各个时期都能有详细的了解，无论是借贷前、贷款期间还是贷后都有明确的指标，其中包括企业家的背景、盈利情况、现金流量、行业前景等多方面内容。

中小企业是不可或缺的经济体，其数量众多，范围广大，对资金的需求也是更为急迫的，一场融资的成功与否甚至会决定一个中小企业的生死存亡。在国内银行重国企轻中小企业的现实环境之下，外资银行在小额

贷款领域的发力无疑对双方均有好处。

创新融资前景

中小企业融资遇到瓶颈，银行少有支持，且融资成本较高，贷款难以成功，企业们不得不寻求他法，在这个时机中，新型的融资方式或者融资机构便有了一个良好的发展环境。7月13日，在2013年的湖北现代服务业发展论坛上，著名经济学家成思危提出成立社区银行缓解中小企业的融资困境。

社区银行这个词早在2005年就被“中国风险投资事业之父”成思危提出来，但是当时仅仅只是提及而已，直到现在，银企关系极度恶化的时期，又正式向大众提出，并

认为在当下为解决中小企业的融资难，应大力发展社区银行。

成思危认为社区银行有其独特的优势，这是其他商业银行所不具备的。首先，社区银行与大企业、国企的关系不会太密切，不会有商业银行那种亲大企业疏中小企业的弊端；其次，社区银行可以为中小企业与民间资本搭建一条通道；然后，社区银行立足于当地，对相关范围内的企业都会有一定的了解，相互沟通交流会更顺畅，可以改善银企之间信息不对称的问题；最后，银行的负担也会相对较少，而企业失信违约的风险也会减小。

据了解，社区银行源于美国，其本质特征是在根本上实现金融资源取之于某一群体并运用于同一群体的目标，形式上是小型现代商业银行。其机制灵活、风险低，在国外已经相当盛行，尤其是美国，其已经成为美国银行机构的主体。

而在国内，社区银行还在襁褓阶段。可以看到，现在中小企业生存的环境不佳，融资极度困难，势必会有一些新型的融资机构或形式出现。业内人士表示，社区银行具有其独有的优势，才此情景下有所发展当属必然。

中小企业信贷是一个不容忽视的问题，其关乎中小企的生存，也能影响经济的发展快慢和社会的稳定。在这样一个大的困境之下，中小企业信贷这块蛋糕的诱惑力愈发突出。大型商业银行的忽视，让中小企业的融资变得难上加难，可对资金的需求不会随着困难而减少。中小企业信贷的发展前景由此而显现。

基于此，服务于中小企业信贷的各类机构、各种融资模式会因此形成，如何在这块诱人的大蛋糕面前显露优势，只有不断的创新、不断地适应现状才可。社区银行的优势已经展现，其他创新融资模式或机构也会相继而生。