

理财实战 | Licai Shizhan

朱丽华 张炜明

目前大部分银行对中小企业贷款利率普遍上浮 30%以上,有的甚至上浮更多。同时,中小企业的民间借贷利率也“水涨船高”。一些小额贷款公司出现了资金紧张,个别公司已经“弹尽粮绝”没有钱可放,进入休息状态。有业内人士分析,中小企业尤其是小企业、微型企业融资环境将会趋紧,融资难问题将进一步加剧,中小企业借款成本将进一步提高。一些资金依赖较高的小企业,特别是微小企业或面临生存危机。

现象 小企业银行贷款要排队

“找钱”、“找钱”、“再找钱”……差不多成为小赵近两个月最为操心的事情。小赵前些年和朋友合伙开办了一家从事设备开发、销售的小公司。经过一番努力,近一两年公司开始步入快速发展期。随着公司上了一个台阶,仅仅依靠自有资金已经很难维持。从去年12月开始,他就尝试申请贷款。一家银行的客户经理说,可以贷款,但贷款利率要上浮 30%,放款需要排队。小赵想了想,手里已经接到几个订单,贷款利率虽然有所上浮,但能借到钱还是不错的。不过,小赵从今年1月等到2月,现在依旧没有拿到贷款。最近在朋友的建议下,他打算向民间借贷机构融点资金。经过简单咨询后,得知月利率差不多就要 5%,对此小赵颇为

中核集团部署推进全面预算管理工作

中核集团日前召开推进成本精益管理、实施全面预算管理试点工作视频会议,对成本精益管理和全面预算管理工作进行了部署。

中核集团党组成员、副总经理、总会计师孙又奇对成本精益管理、全面预算管理工作提出两点要求:第一,要认真领会集团公司推进成本精益管理、实施全面预算管理的重要意义,要认识到推进成本精益管理是集团公司转变经济发展方式,打造核心竞争力的内在需要;实施全面预算管

理是集团公司实现“做强做优,世界一流”愿景的必然选择。第二,要高度重视,精心组织,做好成本精益管理和全面预算管理试点工作;要齐抓共管,协同推进;要组织落实,抓出实效;要做好方案,分步实施;要统筹规划,做好衔接。

会上,中核集团财会部对成本精益管理、实施全面预算管理试点工作进行了具体部署。在成本精益管理工作方面,要牢固树立成本精益管理理念,加强成本精益管理组织领导,精心制定和实施成本精益管理工作方案,积极做好成本精益管理宣贯工作,建立成本精益管理动态监控制度。

在全面预算管理工作方面,2011年立足“搭结构”,完成启动布置工作,选取部分单位开展重点试点,从做好集团公司顶层设计和制度梳理、启动全面预算管理工作试点两个方面开展工作。2012年推进“促全面”,逐步把集团主业线重点企业单位及重点事业单位纳入到全面预算管理中来,推进相关单位建立全面预算管理体系。2013年围绕“严管控”,做好全面预算管理与相关职能管理的衔接和完善。2014年开展“创价值”,逐步实现涵盖集团全部核心业务、在线管控重要经营活动、发挥预算的导向性和保障性、以增强核心竞争力和创造价值为导向的预算管理体系。

(新浪)

信贷趋紧 中小企业融资成本大增

专家建议:中小企业应坚守“现金为王”



苦恼。

据悉,目前在深圳像小赵这样的人不在少数。深圳一家银行中小企业负责人感叹道,“今年的信贷额度确实比较紧张。这不是银行没有钱,而是信贷额度确实比较少。”

一银行业内人士称,由于监管机构明确要求中小企业贷款增长速度要高于银行平均贷款增速,各家银行对中小企业额度会优先考虑。在额度紧张情况下,贷款供给还是小于需求,贷

款利率也就水涨船高了。

分析 信贷规模控制历年最严

“我在银行业工作了十几年了,今年是我见过的信贷额度最为紧张的一年。”深圳一大型银行信贷部门相关人士表示。

该人士称,从去年下半年起,监管层收缩市场流动性的意图非常明显。

在连续加息和上调存款准备金率后,市场的资金面持续紧张。

“往年在控制信贷投放的节奏时,监管机构还允许“鼓肚子”,也就是允许在一定期限内个别时段可以相应投放多一些。不过,今年监管就比较严格,比如在一个月的前五天、前十天等都有严格限制。”深圳一银行相关负责人表示。

一大型银行信贷部门负责人称,目前虽然银行信贷额度紧缩,但企业的投资热度依旧不减,深圳市仍然保持着旺盛的信贷需求。他认为,一方面宏观经济环境的繁荣决定了投资需求不可能骤然减少。另一方面,信贷额度的紧缩给投资者带来了未来贷款难,资金链收紧的预期影响。在此心理作用下,不少较为敏感的企业急于贷款“屯钱”来保障企业未来的正常运转。

应对 建议中小企业“现金为王”

“目前国内经济正在慢慢进入一个萧条期,在这个过程中,企业特别是小企业肯定会很难受的。”深圳一银行业内人士称。他建议中小企业目前要有“现金为王”的思想,企业经营时要集中主业经营,而不盲目开拓其他业务。

宏观经济分析师、中国社科院经济

学博士付立春称,中小企业贷款难在中国应该属于一个长期性的问题。在当前这种银行到企业的间接融资模式下,无论是在政策宽松还是从紧的环境下,中小企业的资金基本上都很难完全得到满足。资金面趋紧的状况短期内难以解决。在中国,中小企业的间接融资渠道就是依靠银行放贷,这种方式基本不可能满足企业的资金需求。所以,从根本上来说,中小企业要解决目前资金短缺的问题,首先就要改变融资方式,将间接转为直接。

——【学者建言】——

政府倾斜重“实在”

付立春说,中小企业相比起大型企业、国有企业来说处于弱势地位。因此,政府应当在政策上予以扶持,在税率、人才培养、薪资福利等等方面向国企待遇看齐,尽快帮助有实力、有潜力的企业成长起来,从而摆脱初期资金链紧张的困境。

还有专家建议,中小企业处于国民经济的弱势产业和薄弱环节,在合理收缩信贷规模的同时,应落实好“区别对待、有扶有控”的金融信贷政策,特别是对符合产业发展方向、具有成长性的中小企业要给予资金支持,以发挥窗口导向作用。

“成长贷”助力小企业成长

民营纺织小企业众多是江苏的经济特色,如闻名全国的“中国东方丝绸市场”是盛泽纺织产业的龙头,也是国内最重要的纺织品集散中心、价格形成中心和信息发布中心之一,市场内大量小企业有着旺盛的融资需求,但由于缺少抵押和担保难以获得银行贷款。

为缓解市场内小企业由于库存量增加而带来的流动资金压力,中信银行创新推出了中国东方丝绸市场交易所仓单项下动产质押业务,以交易所仓单项下纺织品原料办理动产质押,并引入江苏吴江丝绸集团进行回购担保,为吴江地区众多小型纺织生产企业以及东方丝绸市场数万经营户提供了新的融资渠道。

仓单质押融资只是中信银行推出的小企业“成长贷”系列产品中的一种。近期中信银行结合多年来积累的小企业金融服务经验,着重针对成长型的小企业,尤其是“一链两圈三集群”的小企业,推出了小企业“成长贷”产品。其中:一链,指供应链上下游;两圈,指商贸集聚圈和制造集聚圈;三集群,指市场、商会、园区集群。

“成长贷”不仅仅只是一个产品,它反映出中信银行对小微企业金融服务模式和体系的巨大变化。它打破了过去“抵押物至上”的静态、滞后的产品设计理念,转变成成为动态的、主动



的风险控制理念和产品设计思路。

一个产品带动一个产业

有了“成长贷”的资金支持,浏阳花炮产业得到了迅速发展,好产品树立了好品牌。

“浏阳花炮”是享誉国内外的知名品牌,花炮行业是浏阳的传统支柱产业,目前浏阳市共有花炮生产企业近千家,实现产值超过 100 亿元,几乎占全市经济总量的 50%。但花炮行业内企业规模普遍偏小,大多无抵押物,财务管理也不健全,很难向银行融资,依靠自有资金发展缓慢。

为了解决浏阳花炮行业小企业融资难问题,帮助当地花炮行业小企业不断发展壮大,中信银行加大产品创新和服务创新,在“成长贷”产品项下开发了“联保贷”产品,通过联合授信、共同担保,实现了不需提供抵(质)押物,就可以从中信银行获得贷款。自 2009 年 9 月发放第一笔花炮企业联保贷款,到 2010 年末,累计对

38 个小组 151 户花炮企业提供了授信,授信余额 3.5 亿元。

在中信银行的贷款支持下,浏阳花炮行业内的一些小企业得到了快速增长。据统计 2010 年全年上述 151 户企业增加产值 7.1 亿元,增创利税 2.5 亿元。

不看“抵押”看“特长”

把中小企业的成长优势更好地发扬,而不是一味要求抵押物。这样有助于银行、企业实现双赢。

没有可抵押物但有“特长”,是小企业的普遍特点,中信银行较早地认识到了这一点,在“成长贷”产品的设计过程中,把看抵押物价值放贷转变为通过照镜子,找到小企业在抵押物价值之外的核心价值和未来价值,同时也找到银行自身擅长的领域和产品。

在机械设备行业发展较快的浙江宁波地区,很多从事设备采购的小企业主要依靠核心大企业生存,双方建立了长期稳定的合作关系,但由于所处地位不同,小企业在采购机械设备时往往被要求“先款后货”,造成较大的资金压力,采购能力受到限制。同时,这些小企业规模较小,有效担保不足,较难直接从银行获得贷款。

中信银行设计了基于供应链平台的国内买方信贷产品。2008 年,中

信银行首先与宁波裕人针织机械有限公司进行合作,为该公司下游客户发放专项贷款,供其购买裕人机械生产的纺织设备,在裕人机械提供担保的基础上,中信银行为 97 家下游小企业累计发放了 3.13 亿元贷款。这类贷款主要适用于长期与优质、知名的大中型生产企业合作的经销商、代理商,可采取国内买方信贷、现货质押、组合担保等融资方式。中信银行小企业金融中心负责人说,“成长贷”是高度专业化的产品,完全根据成长型企业的特点而设计。基于小企业客户的差异化需求,又可以按照功能和对象进行细分,从功能上分为联保贷、订单贷、种子贷、按揭贷、组合贷等,从对象上又可以分为市场贷、园区贷、商会贷、供应贷和销售贷。

面临中小企业众多的行业和产品,标准化的信贷流程不够科学,因地制宜,“因企而异”成为趋势。

在制定“成长贷”标准化操作流程和细则的基础上,中信银行又根据不同对象的差异进行个性化的产品定制。特别是推出了金融服务进市场、商会、园区为主题的“三百营销活动”(百家市场、百家商会、百家园区),通过与不同集群客户面对面对交流,再进行产品的个性化调整,这项活动仅 2011 年就将惠及上万家成长型小企业。

(江素)

高利差驱动 城商行信贷倾斜中小企业

杨斯媛

信贷“紧”字当头的 2011 年,作为以服务中小企业为标志的城市商业银行,其新增贷款规模似乎并未受到“特殊待遇”。多家城商行人士表示,今年的新增贷款将向中小企业倾斜。

在信贷资源紧缺和息差高企的双重驱动下,中小企业信贷似乎也成为“性价比”较高的选择。

增量不低于去年“有点难”

“我行今年总的信贷额度较去年并没有增加,反而略有下降。”一位民营城商行相关负责人表示。这家总部位于江浙一带的城商行以服务小微企业和微型企业为主。

在信贷环境由松趋紧的 2011 年,近年来一直增长较快的城商行也面临“减速”的窘境,不少城商行都表示今年的信贷增长目标基本与去年持平,有的甚至遭到压缩。



一家总部位于长三角的城商行相关负责人表示,去年,监管部门对该行的信贷额度管理实际上是有所放宽的,主要为了鼓励其更多地支持中小企业。但今年该行尚未获得监管部门相关的“暗示”。

对于 2011 年中小企业信贷增长目标,银监会有关负责人日前也指出,由于 2011 年货币政策环境已由适度宽松转变为稳健,且信贷规模调控更趋灵活,增量不低于去年的指标较难确定,监管方将通过信贷引导,努力实现增速不低于全部贷款增速目标。

为中小企业腾出信贷空间

由于存款准备金率多次上调以及信贷额度控制,信贷资金已成为银行的紧俏资源,此时,中小企业的融资需求能否得到满足成为市场最关心的问题。

多家城商行人士均表示,今年服务中小企业的策略不改,并尽量将有限的信贷资金向中小企业倾斜。

上述总部位于长三角的城商行相关负责人表示,该行今年会重点调整信贷结构,将回报低、额度占用大的信贷项目(如地方融资平台贷款)的额度释放出来,用于中小企业融资服务。

另一家城商行人士也透露,中小企业客户仍是该行今年信贷投放重点倾斜对象,新增贷款中不低于 60% 的比例会投向中小企业。

银监会统计数据显示,截至 2010 年 12 月末,银行业金融机构小企业贷款余额达到 7.27 万亿元,占全部企

业贷款余额的 24.01%。全年小企业贷款新增 1839.4 亿元,较 2009 年同期多增 477.1 亿元,增速比各项贷款平均增速高 10.37 个百分点。

利率明显上浮“价高者得”

由于中小企业贷款对利率价格的承受能力相对较高,服务中小企业也是城商行提高息差收益、争取高回报的重要途径之一。

某城商行上海分行一位客户经理表示,由于资金紧张,该行现在对某些企业的授信额度做出一定的压缩,甚至是压缩一半,将一部分资金用于利率价格更高的其他企业。

“由于江浙一带金融市场比较发达,服务中小企业的机构也比较多,因此竞争十分激烈,该行对小企业贷款较此前并未明显上浮利率。”上述民营城商行相关负责人说道,该行对于微型企业、个体工商户贷款的利率目前

“十二五”规划或提出显著提高直接融资比重

有关专家表示,作为今后五年资本市场的发展规划目标之一,“显著提高直接融资比重”有望写入国民经济和社会发展的“十二五”规划纲要草案之中。相比“十一五”规划“提高直接融资比重”的提法,“显著”二字的增加意义深远。

专家预计,与“十一五”规划不同,“十二五”规划就资本市场工作的部署,可能放在深化要素市场改革的部分阐述,而不是放在深化金融体制改革部分,这显示出社会各界对资本市场功能和地位的认识大大加深。“总体来看,一般商品市场已经相对健全,市场基础性作用得到较为充分的发挥。”

为此,在“十一五”规划纲要提出“建立多层次市场体系”的基础上,结合市场发展实际,“十二五”规划纲要草案可能提出加快多层次资本市场体系建设,并特别对债券市场、场外交易市场和期货市场发展给予积极提法。

业内专家评价说,“十二五”规划中对资本市场地位、功能认识的深化,对市场发展目标的规划,体现了今后 5 年“积极的股市政策”将会扑面而来。“从我们了解到的证监会各部门研讨的‘十二五’规划重点工作看,股市、债市容量的大幅度提升是一个重要内容。到 2015 年,上市公司数量较目前可望实现七八成的增长,以央企为代表的国有资本向市场注入的比例也将大大提高。”

但这并非意味着今后 5 年仅仅是单方面扩容,决策层在积极引导长期资金入市方面有相应的具体措施,在回报投资者方面,出台鼓励甚至强制上市公司分红的措施成为可能。总而言之,今后 5 年,社会资本和资源更积极地向资本市场集中,市场也将为国民经济持续增长和改善结构发挥更积极的作用。

另据了解,“十二五”期间,金融监管部门将构建逆周期的金融宏观审慎管理制度框架,加强金融监管协调。其中,银监会“十二五”期间将重点督促银行业金融机构做实四大监管工具,同时,将微观审慎监管的要求认真落实到银行业金融机构的各个层级,继续推进银行业积极转型,防止银行业出现超越自身管控能力和监管实际,不切实际地跨区、跨境、跨业经营的情况,并深度参与国际监管规则的讨论。

(吴敏)

福建银监局做好金融服务

2010 年以来,福建银监局持续提升小企业金融服务水平,全省小企业去年贷款新增 1239.11 亿元,比上年度多增 399.98 亿元,年末余额高于各项贷款增幅 21.93 个百分点,为“十一五”福建银行业小企业金融服务的跨越式画上圆满句号。

为小企业金融服务主要包括:扩大专营机构覆盖面,引导银行业机构加快专营网点布局;提升专营机构服务水平,完善小企业授信管理体系,提高专业化服务能力;依托互联网创新小企业网络贷款产品,鼓励银行业机构推出系列小企业网络贷款产品,进一步满足小企业“短、频、急”的资金需求;依托无形资产创新专利权质押贷款,支持银行业机构帮助小企业用活无形资产,不断拓宽融资渠道;依托保险机制创新贷款担保方式,指导银行加强与保险公司的合作;依托地域特点创新行业信贷产品,督促一批银行机构结合本地小企业行业发展、资金需求、财务管理等特点,打造具有福建地域特色的地域性小企业特色产业等。

(石伟)