

破解小企业融资难题 需“一个标准，三个差别”

□ 本组稿件采写 高自强

A 小企业融资难的主要症结

首先，从企业自身来看。一是小企业内部管理不规范，很多小企业甚至没有规范、真实的财务报表。这既与企业经营者的管理水平有关，也与政府有关部门缺乏统一、规范的管理规定或规定执行不严格有关，更与部分小企业偷税、漏税的不健康思想有关。管理相对规范的银行很难与管理严重不规范的小企业发生业务往来。二是小企业诚信度普遍比较低。这既与多数小企业经营者的只注重眼前利益的急功近利经营思想有关，又与社会征信体系不健全、不透明和缺乏有效的监督治理有关。在这样的情况下，长效经营、谋求持续发展的银行不可能与“游击战”式的小企业发生信用交易。三是抵押、质押、担保等融资保证难以落实。在前两个方面缺失的情况下，小企业融资的第三方保证是必不可少。讲究“三性”统一的商业银行从自身利益考虑，不可能将银行的生死命运赌在小企业身上。

其次，从各级政府来看。一是对扶持小企业发展缺乏清晰的概念。多年来，在谈到企业融资难问题时，各级政府和银行一直普遍使用“中小企业”这个模糊概念，而事实上真正融资难的是小型企业和微型企业。直到现在，“中小企业”仍然是一个模糊概念，但依然被广为使用。二是扶持政策不到位，嫌贫爱富、抓大弃小现象严重。这一方面与长期以来“中小企业”概念不清，对应政策制定难、执行难有关；另一方面又与各级政府官员片面追求“GDP”而抓大弃小、忽视扶持小企业发展经济经营思想有关。三是缺乏长效措施。一谈到中小企业融资难，就想到是银行不给小企业贷款，而不能真正按照市场经济规律、法治经济和信用经济的要求，在税收、利率和监管等方面制订解决小企业融资难的长效措施。

最后，从商业银行来讲。虽然应当承担解决小企业融资难的社会责任，但“赢利性、流动性、安全性”是商业银行的铁律，无论从效率、效益，还是从营销、管理半径来看，商业银行服务小企业都远不如集中资源服务大、中型客户效果明显，任何商业银行都不可能，也不应该离开“三性”来谈支持经济发展、支持企业发展。事实上，目前所有的商业银行尤其是中小型银行都面临着优质大中型

客户金融脱媒速度加快、议价能力不断降低、优质大中型客户流失增加、利率市场化进程加快、利差在逐渐缩小、“垒大户、傍大款”难以为继、金融开放导致的金融竞争空前激烈等方面的经营压力，都面临着为未来的生存与发展进行客户结构、业务结构、经营方式战略调整与转型的压力，都在从自身长远生存与发展的需要出发自觉进行小企业金融服务的探索与实践。因此，政府应抓住问题的主要矛盾，尽快出实招，解决制约商业银行开展小企业金融服务的一些“瓶颈”问题，为商业银行全面、系统、持续开展小企业金融服务创造条件。

B 尽快明确统一的企业划分标准

“中小企业”概念不清一直是影响中小企业扶持政策落实和商业银行有效开展小企业金融服务的主要根源。

长期以来，我国企业划分标准的主要依据是2003年《中小企业促进法》。按照该办法，中型企业须同时满足职工人数300人及以上、销售额3000万元及以上，资产总额4000万及以上；其余为小型企业。这样的企业划分标准至少存在以下几方面问题：

首先，这种“多指标”企业类型划分法在扶持政策制定、分类管理、统计分析等方面不具有可操作性。比如说，对于劳动密集型企业来讲，往往是员工人数多，销售额和总资产小；对于技术密集型企业来讲，往往是人数少，但销售额和总资产比较大；对于资本密集型企业来讲，往往是人数非常少，但资产和业务额却非常庞大。可以肯定地说，在现有99%的小企业中，有相当多的企业并不一定同时具备上述三个支持条件。按照《中小企业促进法》，只要上述三个标准不能同时达到，就不属于政策扶持的范围。从贷款来讲，即使上述三个标准能同时达到，其他财务指标或保证措施也未必符合银行贷款条件。这样一里一外，就把大批小企业屏蔽在扶持政策之外。

其次，商业银行很难同时按上述“三个标准”来选择中小企业贷款目标客户。无论按照哪一个标准，都客观上存在大型企业、中型企业和小型企业的类别，但商业银行贷款并不是简单按照企业大小来划分企业信用等级、确定授信额度，主要是按照客户

策划词

破解“小企业融资难”这个世界性难题，只有在全社会各个方面用统一明确的概念来考核、激励、促进小企业持续、健康发展的基础上，通过实施差别政策扶持小企业，它们才会规范管理，增强信用意识，提供尽可能准确的经营信息与财务信息。商业银行才会更加灵活、主动、积极地履行社会责任，按照“三性”原则开展小企业金融服务。

的综合经营指标来确定贷款目标客户群体。划分中小企业类型的目的，是为了明确解决中小企业融资难的目标企业，但如果划分标准偏离商业银行经营规则，就不具有可操作性。事实上，尽管有这样明确的标准，但因为操作难，无论是政府、银行还是监管部门，通常所称的“中小企业”一般都很笼统，并不一定就是上述标准意义上的中小企业，而是一个模糊概念。

从2003年到现在已有8年时间，企业的生产能力、经营能力、规模与经营方式都发生了巨大的变化，用8年前的标准衡量现在的企业规模，据此来确定中小企业扶持政策显然是不科学的。目前社会各界对“中小企业”概念的理解依然是五花八门，政府有政府的概念，企业有企业的概念，银行则各有各的概念和标准。因此，政府统一确定企业划分标准与概念，对于有效解决中小企业，尤其是小企业融资难问题已是刻不容缓。

据了解，目前全球大部分国际性银行都是以单一指标作为客户大小划分标准，如某大银行按销售额将企业划分为：小型（1亿元人民币以下）、中小型（1亿~10亿元人民币）、中型（10亿~50亿元人民币）、大型（50亿元人民币以上）。

C 切实落实差别化政策

在明确并出台企业划分标准的前提下，要有效扶持小企业发展，必须有针对性地重点制定和实施以下三个方



面的差异化政策，全面、系统解决影响和制约中小企业尤其是小企业发展的融资难问题。

首先，应制定差异化税收政策，减轻让利于小企业，增强小企业规范管理与经营的自觉性和主动性。小企业之所以缺乏规范的报表或没有报表，除经营者的素质外，更主要的目的是为了逃税、漏税。目前，有些地方政府为了扶持小企业发展，建立了一系列小企业贷款和担保风险政府补偿机制。但这只是对于银行和担保公司所承担风险的事后补偿，对于小企业的健康发展本身并起不到任何积极作用，甚至有消极作用，也不符合市场经济规则。对于地方政府而言，解决小企业融资难题，关键是使小企业强身健体，增强其自身规范经营、持续发展和抗风险能力。对中央政府来讲，关键是应实施差别化税收优惠政策，直接让利于小企业，增强其诚信经营意识和能力。

其次，应制定差异化利率政策，加快小企业融资利率市场化进程，充分调动商业银行开展小企业金融业务的积极性。与支持大、中型企业比较，在同样的利率环境下，商业银行为小企业提供金融服务首先面临的是交易成本高、规模效益低、风险控制难、管理半径大等问题。商业银行讲究的是“安全性、效益性、流动性”的协调和统一，高风险与高回报应相对称、收益能否覆盖风险是商业银行开展小企业金融服务必然考虑的问题。目前，我国实行的是按期限、按种类确定的政策利率体制，大小企业执行的是同样的利率政策，商业银行按市场需求和风险来定价的空间相对较小，不利于调动商

业银行开展小企业金融服务的积极性和主动性。现在，小企业融资需求十分旺盛，民间高利率贷款非常活跃。笔者建议，央行按企业规模大小，实行差别化基准利率政策，加大小企业贷款利率市场化调节力度，以此加快我国利率市场化进程，使商业银行在小企业贷款上有更多的风险定价权，提高商业银行在小企业贷款领域的竞争程度，从根本上激活小企业融资体制。

最后，应制定差异化监管政策，为商业银行开展小企业金融服务创造良好的监管环境。2011年初，监管部门对商业银行开展小企业金融服务提出“贷款两个不低于”的硬性监管指标，在落实“四单原则”、机构延伸等方面也提出明确的监管要求，并提出在小企业贷款满意度、覆盖率和服务满意度等小企业金融服务方面进行综合考核和评价，且将上述方面的执行情况与“市场准入”挂钩。与此应配套解决的是，首先应落实温总理2010年《政府工作报告》中的有关要求，尽快出台影响商业银行开展小企业金融服务的有关政策措施，主要包括不良贷款的核销、税前全额拨备损失准备金、小企业贷款考核等方面的具体办法或指引。其次要尽快制定有别于大中型企业的小企业金融服务差异化监管标准，主要包括小企业经济资本耗用差异化计量与管理、贷款差异定价管理、小企业金融存贷比管理、小企业贷款证券化管理、小企业不良贷款分类、小企业不良贷款容忍度等，从监管政策上为商业银行支持小企业发展创造条件。

（作者为华夏银行发展研究部副总经理）

借道“融物”巧融资

中小企业融资租赁公司既能帮助设备供应商挖掘潜在客户，扩大市场份额，又能提供中小企业融资方案，加快项目成交，还能使设备供应商快速收回账款，转移收款风险，堪称“供货人——出租人——承租人”多赢的中小企业融资性租赁业务模式。

与银行贷款、典当等中小企业融资方式相比，中小企业融资租赁通过“融物”达到“中小企业融资”的目的，对企业资信和担保的要求相对不高，是中小企业可以利用的重要中小企业融资渠道。

流程简便的中小企业融资租赁，即出租人根据承租人的要求，向承租人指定的供货人购买指定设备，并将设备的占有、使用和收益权转让给承租人，承租人分期支付租金，租金偿还后设备所有权转移给承租人的一种以租代买的中小企业融资方式。

除了上述的直接租赁，中小企业融资租赁还有一种形式——售后回租赁。在这种模式中，承租人将自有设备的所有权转让给租赁公司以融入资金；同时通过与租赁公司签订租赁合同，将设备租回使用，在租赁期内按期向租赁公司支付租金；最终租赁结束后重新获得设备所有权。

租赁中小企业融资大致可分为以下几个阶段。首先，租赁公司项目经理与承租人沟通，对承租人需求进行调研；然后根据承租人需求设计中小企业融资方案及商务方案；再对承租人资信情况进行现场评估；接着，租赁公司对承租人资信进行审核，确定授信结果；租赁公司与承租人签订相关合同及法律文件；最后，租赁公司按合同约定付款，承租人则按期支付租金。

据了解，中小企业融资租赁与银行贷款在中小企业融资额度、中小企业融资期限、还款方式和担保方式等方面都有着一定的差别，而中小企业融资租赁的最大优势可以说是其灵活性。

在中小企业融资额度上，银行贷款受央行信贷政策的限制，同时受国家宏观调控的影响，而中小企业融资租赁依承租人资质条件和设备价值决定。银行贷款以一年期以下流动资金为主，中小企业融资租赁的中小企业融资期限可以更长如3年。银行贷款的还款方式较为单一，一般还要求不动产抵押或经审核的第三方担保，而中小企业融资租赁公司可以提供灵活的分期付款方案，并依承租人资质条件灵活决定担保方式。

中小企业融资租赁公司还能为承租人提供长期发展所需的各类培训如企业管理培训、人力资源培训及咨询如设备购买咨询、财务管理咨询、项目管理咨询、工程投资咨询等。

典型案例某大型工程公司2008年接的工程项目较多，需购置施工设备11台套，涉及50多个生产厂家代理商。由于采购金额较大，公司决定通过中小企业融资方式购买，但又遇到新问题：除了与厂商洽谈设备采购事宜外，还要面对不同厂商带来的多个中小企业融资机构，商谈不同的中小企业融资方式中小企业融资租赁、银行按揭、分期付款，令公司和设备提供方都疲惫不堪。

中小企业融资租赁公司介入后，根据工程公司实际情况，为其设计整体中小企业融资解决方案，使之只需选定设备、确定价格，由中小企业融资租赁公司面对设备生产厂家设计相应商务操作流程，使整个采购环节清晰简单，促进双方合作顺利推进。

延伸阅读

企业融资应寻求最佳资本结构

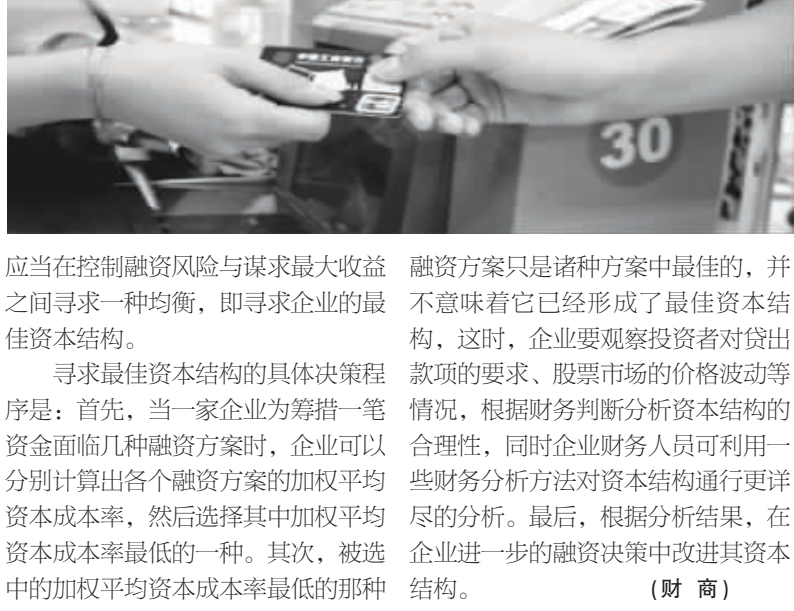
中小企业融资时，必须要高度重视融资风险的控制，尽可能选择风险较小的融资方式。企业高额负债，必然要承受偿还的高风险。在企业融资过程中，选择不同的融资方式和融资条件，企业所承受的风险大不一样。比如，企业采用变动利率计息的方式贷款融资时，如果市场利率上升，则企业需要支付的利息额增大，这时企业需要承受市场利率风险。因此，企业融资时应认真分析市场利率的变化，如果目前市场利率较高，而预测市场利率将呈下降走势，这时企业贷款适宜按浮动利率计息；如果预测市场利率将呈上升趋势，则适宜按固定利率计息，这样既可减少融资风险，又可降低融资成本。对各种不同的融

资方式，企业承担的还本付息风险从小到大的顺序一般为：股票融资、财政融资、商业融资、债券融资、银行融资。

企业为了减少融资风险，通常可以采取各种融资方式的合理组合，即制定一个相对更能规避风险的融资组合策略，同时还要注意不同融资方式之间的转换能力。比如，对于短期融资来说，其期限短、风险大，但其转换能力强；而对于长期融资来说，其风险较小，但与其他融资方式间的转换能力却较弱。

企业在筹措资金时，常常会面临财务上的提高收益与降低风险之间的两难选择。那么，通常该如何进行选择呢？财务杠杆和财务风险是企业

筹措资金时通常要考虑的两个重要问题，而且企业常常会在利用财务杠杆作用与避免财务风险之间处于一种两难处境；企业既要尽力加大债务资本在企业资本总额中的比重，以充分享受财务杠杆利益，又要避免由于债务资本在企业资本总额中所占比重过大而给企业带来相应的财务风险。在进行融资决策与资本结构决策时，一般要遵循的原则是：只有当预期普通股利润增加的幅度将超过财务风险增加的幅度时，借债才是有利的。财务风险不仅会影响普通股的利润，还会影响到普通股的价格，一般来说，股票的财务风险越大、它在公开市场上的吸引力就越小，其市场价格就越低。因此，企业在进行融资决策时，



应当在控制融资风险与谋求最大收益之间寻求一种均衡，即寻求企业的最佳资本结构。

寻求最佳资本结构的具体决策程序是：首先，当一家企业为筹措一笔资金面临几种融资方案时，企业可以分别计算出各个融资方案的加权平均资本成本率，然后选择其中加权平均资本成本率最低的一种。其次，被选中的加权平均资本成本率最低的那种

融资方案只是诸种方案中最佳的，并不意味着它已经形成了最佳资本结构，这时，企业要观察投资者对贷出款项的要求、股票市场的价格波动等情况，根据财务判断分析资本结构的合理性，同时企业财务人员可利用一些财务分析方法对资本结构通行更详尽的分析。最后，根据分析结果，在企业进一步的融资决策中改进其资本结构。

（财商）

创业伊始避免五种投资预算错误

创业之初的企业家们应该从历代企业家身上学习些什么呢？避免犯以下5种常见错误就不会使你的创业淘金梦变成可怕的财政恶梦。

1、夸大预算规划
投资者们有时往往会过度看重短期内的数字效应，最终却深受其苦。切实可行的预算及预算规划可能会延

长融资期，但一旦融资期结束，你就可以踏踏实实地使用融资所得投入运营，并制定未来几年的赢利计划。

2、忽视当前预算需要
如果你的预算计划急需投入50000美元进行市场营销，那就不要只拨30000美元。

3、赢利并不预示着正现金流的

到来

实际交易过程中存在着交易完全结束与现金收集结束的时间差，如果你做了充足的准备，这本该是正常的业务流转，并不会构成什么实质问题。而事实却是好多企业都对此没有任何准备，结果导致严重的现金流问题，因为他们超前支付了还未到手的

资金。

4、忽略税款存在
最终收支往往会大于实际收支。销售税与员工的税款扣缴暂时存留于你的账户之中，但最终归税收所有。因而你的资产负债表中不应把上述项目作为所有财产列入其中，否则将会出现未来项目预算风险，难以支付巨

额成本。

5、难以合适把握广告时机
广告促销本来应该是顺理成章的营销模式。然而很多企业却将广告预算同期归入销售业绩中。为确保销售效益，广告、营销活动应至少在销售开始前一段时间投入运作。

（慧聪）

（中财）