

小企业遇资金危机 多地信贷逾期集中爆发

张莉 报道

在浙江温州一家法院门口,贴满了因企业贷款逾期未还、引发债务纠纷而被银行起诉的公告;而在江浙一带的传统行业已经出现停工歇产、老板失联的现象。多位民企负责人表示,今年企业经营状况进入有史以来“最糟糕的状况”。

近期,部分地区信贷逾期集中爆发、互保圈“火烧连营”、产业空心化凸显。对于“造血能力”较弱的中小企业而言,资金紧张局面加剧可能会点燃一场始料未及的危机。

来自小企业的资金危机还可能引致“多米诺骨牌”效应:银行坏账率上升;小额贷款公司等金融机构资金回笼受阻;垫付实力不足的P2P平台频现跑路事件,金融系统的风险有所提升。

互保圈“火烧连营” 部分企业陷困境

近日,钢贸圈融资危机的消息再次掀起波澜,佛山钢贸商们的信贷逾期集中爆发。有媒体消息称,整个7月佛山不良贷款飙升100亿元,罪魁祸首是钢贸行业出现的信贷危机。诚如此前长三角钢贸企业所遭遇的困境,行业不景气、产能过剩、经营利润难抵成本,一系列经营不善等问题造成贷款困难、资金链断裂、企业债务纠纷缠身。因资金紧张而造成的信贷危机正在中小企业中蔓延,这只是当下微观经济运行现状的冰山一角。

无独有偶,江浙一带的纺织行业也出现企业停工待产,甚至死亡的现象。江苏一家纺织企业老板透露,由于下游贸易商不断压价,纺织面料价格不断下跌,加上染料费用、人工等成本支出不断增加,利润空间大幅挤压。“现在企业的部分纺织机已经停工,加上客户资金紧张、回款周期长,很多欠款都要回来,对企业的经营压力非常大。”上述企业老板指出,尽管纺织企业在秋冬季节会迎来订单旺季,但今年行业面临普遍困境,企业只能勉强度日。

调查发现,造成江浙、广东等中小企业资金困局的导火索正是此前帮助企业获得银行信贷资金的互联互通机制。当地中小企业行业协会有关负责人表示,此前“互联互通”模式在帮助小微企业解决融资问题上的确发挥了不少作用,但当整体经济大环境出现调整后,互保圈就变成了针对企业发展、加剧资金风险的利器。“比如有四人参与的互保圈,如果其中三个跑路,剩下一个守信的企业老板反而要扛下所有债务,这是很多民营企业被拖垮的真实状况。”

早在2012年,温州民间借贷危机爆发后,盘根错节的互保圈危机就已显现。尽管企业试图通过降低担保规模或用其他资金还清贷款的方式解除原有担保圈,但在资金普遍紧缺的现实下,“担保链条”风险化解并非易事。浙江嘉兴某金融担保公司业务经理林生说:“企业互保已操作了很长时间,由此融来的资金已进入企业日常运营,且额度都不小。以前企业经营没问题时,互保链条不会出事,但现在银行觉得这种互保贷款风险太大,抽回贷款,导致企业现金流断裂。”银行和企业的共同利益不明晰,银行在考虑风险控制或资金缺乏时就对中小企业止贷、借贷,无疑



加速了一批小微企业破产。

浙江萧山一家钢业企业负责人反映,单独的信用行为如今因互保圈已经渐成“火烧连营”之势,给那些正常经营的企业造成沉重债务压力。此时,银行因互保的债务危机选择收紧贷款,给企业带来非常大的资金压力。“不少互保圈的关系非常混乱,除了直接互保的企业受到债务压力的风险之外,第二圈、第三圈的互保企业也会因此受到影响,互保链条蔓延,促使银行为了管理风险急忙收贷,企业一下子就被推到生死边缘。”

除了互保圈外,此前企业的过度扩张也为民营企业如今资金紧张、难以维持经营而遭遇生存考验埋下伏笔。据了解,在此前银行信贷政策相对放松的条件下,加上要求对中小企业融资支持,不少地方鼓励企业加快多元化发展。在这种鼓励下,一些煤炭、钢铁、纺织等企业的产能扩张非常快,“有的企业拿到了银行贷款就马上买新机器投产、加大产能扩张;有的利用企业作为融资平台去搞一些副业,大多去投资房地产。当时市场行情好,企业几方面的利润都非常高,主动扩张的积极性很高,没过多考虑资金风险。”上述纺织企业老板坦言。

坏账风险有所上升 银行放贷谨慎

小企业经营状况的困境无疑会导致银行资产质量下降。银监会日前发布的数据显示,2014年上半年中国银行业金融机构不良贷款余额6944亿元,较去年末上升1023亿元,已经超过2013年全年不良贷款增加规模的992亿元。其中,五大国有银行的不良贷款余额共4235亿元,相比2013年同期增长21%。从行业看,钢贸和零售是银行出现不良贷款的重灾区。

不良贷款增加令银行收紧中小企业的信贷投放,借贷心理日益加强。比如在浙江、广东,由于互保圈危机蔓延,众多关联企业受到牵连形成潜在的资金风险,而作为银行机构,为防控风险,对“或有互保风险”的企业也采取了谨慎放贷的策略。一位熟悉企业信贷业务的人士分析,目前一些企业大部分厂房设备等资产已做过抵押融资,担保企业本身也承担了其他联保企业数额巨大的贷款,这种情况就会被银行列为风险企业,一般风控审核很难通过。

报告称六成小微企业身负高利贷

许莉芸 报道

广州有抵押民间借贷利率最高达24%;已确认,央行即将再度释放资金。

近日,央行通过SLF向11家银行释放流动性的消息得到确认,市场预计央行给包括股份制银行及大型城商行释放2500亿-3000亿元资金。虽然央行再一次“放水”但也难以解决小微企业融资的“燃眉之急”。融360发布的“小微企业普惠指数”显示,国内六成以上小微企业贷款利率为“高利贷”。业内人士表示,尽管针对小微企业融资困境的政府指导意见不断出台,但第四季度小微企业融资难融资贵的状况难以缓解。

“没有抵押, 40%到70%都有可能”

从政策上,降低小微和三农贷款利率已经成为政策调控的主要方向。8月份国务院出台《国务院办公厅关于多措并举着力缓解企业融资成本高问题的指导意见

在某国有大行从事企业信贷业务的周平坦言,银行的借贷策略也有难言之隐,银行内部考核实行的是责任认定制度,若经办人手中的贷款项目出现坏账,将会受到扣除一定额度的绩效奖金的惩罚,相关负责人还会受到银行内部的警告,严格的考核制度,虽然是为了规避风险,也让银行人员会主动选择绕开一些企业的贷款申请。

此外,贷款客户此前挪用贷款资金、贷款用途不清等也是银行对企业收紧贷款的重要因素。上述银行业人士透露,不少贷款客户的资金,最终流向可能是房地产项目,短贷长投后期限错配造成企业资金链紧张,这种情况银行一般会考虑不会续贷。

对银行机构而言,优质客户减少令银行放款“左右为难”。周平指出,经济形势不好,银行的风险控制就会更严格。很多小微企业没有抵押品,财务亏损,光伏、煤炭等行业受到的限制更多。从去年开始,银行小微金融利润空间越来越小,同时整个贷款市场的压力较大,很多大企业的贷款不少,银行被“套牢”,为了防止坏账率上升,不得不为大企业提供滚动贷款,防止资金链出现问题,对小企业的支持自然就少了。

此外,在当下符合条件的企业融资需求下降的背景下,对优质客户的留存成为当下银行保证自身资产质量不持续恶化的重要方式。据了解,不少经营优质的企业本身并不缺少资金,在经济形势不好的背景下,贷款策略也会相对保守,如果投资盈利空间不大,无法覆盖借贷成本,就不会在此时冒险借款来扩大经营。如果有些客户能够明确资金还款来源,银行就会将该类客户列在继续发放贷款的留存名单中。一位民企老板反映,现在银行借款还会事先谈好条件,如果愿意将资金留存到月底、季末之后再提取,将会选择优先放贷。

逾期贷款陡增 P2P平台迎来兑付高峰

实际上,微观实体经济运行的“悲观”现状不仅牵连到企业、银行等市场角色,资金紧张局面也牵连到直接融资市场的其他参与者。曾被资本热捧、市场追逐的P2P平台正是被企业资金问题而遭受拖累

的机构之一。

进入三季度,不少P2P企业开始出现贷款逾期、提现困难等问题。比如深圳某大型P2P平台9月出现的亿元大单坏账事件在业内掀起轩然大波,主要原因正是借款方涉嫌与第三方物流仓储合伙利用货物重复抵押套取平台贷款资金而造成平台4个项目借款逾期,创下P2P行业史上最大坏账记录。而在国庆之后,温州某P2P平台也在官网发布公告称,近期由于大量借款逾期,导致平台出现大量未收账款,资金周转困难。

一直以来,P2P机构被视为解决草根融资难题的创新性产品,面对中小微企业的信贷调查成本、操作成本及过高的不良率,大部分P2P平台公司往往会宣称通过各种手段进行风险控制。据记者梳理,多数P2P平台公司会采取对投资者保护的风险保障措施,主要包括设立风险保证金、分散借款标的、第三方提供担保、运营方提供代偿保证;风控手段则涵盖需借款人资产提供抵押、大数据分析形成风控模型以及线下自建团队进行风控等。

值得注意的是,有些平台看似严格的风险及运营模式依然无法抵御平台项目融资的逾期及坏账风险。熟悉P2P行业的圈内人士分析,风控模式对于平台运营十分关键,但哪种机制才能真正起到防火墙的效果,抵御行业性的风险并不确定,各自的风控仍存在不足。比如担保公司可能和平台自身存在关联关系,第三方担保本身资质存在问题;平台本身的兑付能力有限,对大笔坏账的发生可能出现无法兑付的问题;房产等资产抵押法律程序缓慢,贷款人权益最终仍难保证等。

业内人士预计,由于年底大规模清偿加上银行放款收紧、催收加剧、行业景气度仍未回升等因素,此前大笔借款的小企业主一旦无力偿还贷款,P2P平台就会遭遇坏账问题。如果不及时对待还项目风险进行排查,不排除年底倒闭的P2P平台数量将会大量增多的可能。今年年底,整个P2P行业或迎来较大一波兑付洪峰。网贷之家李振政指出,临近年关,企业资金链紧张的问题将日益凸显,不少业务上涉及向房地产、钢铁等传统行业企业借款的P2P平台,因借款人企业出现问题而可能遭遇市场性风险。为规避上述风险、减少不良率,不少P2P平台已开始转型,开展供应链金融、商业保理、融资租赁等业务。

银行寻路小企业放贷

夏心愉 报道

记者出席一个私人饭局,某银行人士说该行每月能完成对小企业贷款的“两个不低于”指标,席上另两家银行人士不约而同反问,你们这是账面完成还是实际完成?言下之意是,“账面”完成容易,“实际”并不易。

堵在路口?

“以前能大量消化小微、中小信贷额度的行业,现在要么已经出问题了,要么很快要出问题了;以前银行依赖的放贷逻辑,现在看起来都不够可靠。”某北方城商行上海分行人士称。

他所说的过去“大量消化额度的行业”,有各种大宗贸易、批发零售、市场类商户或民营融资担保,当前的情况是,“三材”(钢材、木材、石材)贸易“烧光”了以后,模式类似的油品贸易等很快就要“失火”,眼下人民法院网站已经不断出现油贸易商被起诉开庭的公告,而这些都是两三年前的“吸收额度大户”。

他所说的过去去银行依赖的放贷逻辑。是抵、质押,互、联保,和依靠央行的征信系统,但当前的阻力是抵押物贬值或变现有价无市,质押不断有虚假仓单等货物“黑洞”问题出现,担保圈问题已经基本被认为只适用于经济高速发展周期。至于征信,他表示:“能查的内容太单薄,看不见最致命的民间高利贷,借名头或买个壳公司征信都很完美,比如福建人,在2011年前,那征信叫一个好啊。”

岔路口?

虽然基层有基层的困惑和瓶颈期,旧有的小企业放贷模式,需要一段时间的调整期更新换代,但在监管逻辑下,分行在年初就切割下来的小企业额度是硬性的。

“小企业贷款完成度对我们的意义,事关监管对银行的评价,还关系到能否申请定向降准。”记者早前私访的一家完成“两个不低于”的城商行分行人士说。

上述银行人士所在的一家股份制银行,此前中小业务处于业内领跑位置,但就他所知的几个支行现在的情况来看,“小企业贷款额度统统多出来,只要找到好的客户随便放,问题是客户难找;倒是大企业贷款要排队等额度。”

上述城商行人士则表示,指标本身并非很难完成,只是符合了监管逻辑,并不符合银行自身的商业逻辑。

记者近期走访的一家大行华南某分行管理层人士称,所谓商业逻辑,说白了就是解决银行基层客户经理为什么要做小企业业务的问题。

“比如有银行的(某股份制银行),实行全产品定价,让小企业贷了款然后回存,再拿这些钱去开全额保证金银行承兑汇票,那支行创利就多,奖金就多。但这种融资价格,对于小企业来说,就是饮鸩止渴。”

他所在的大银行,不可能有这样灵活的模式设计,“我们的客户经理就要算账了:我每天开个车去看大企业或小企业,一样一天时间。我在大企业那里赚300万,在小企业那里赚5万;大企业出风险逾期了还能重组,小企业三期逾期就移交处理了。”这名大行分行管理层人士反问,“你说支行愿意做哪个?”

他进而表示,其实就是在支行的“算账心态”下,才加剧了互保联保模式的使用。“就是让小企业贷款也能一次性搞出个大家伙嘛,找10个高尔夫球协会的,一人贷个500万,于是5000万就放下去了。”

而至于如何让监管逻辑和商业逻辑更为一体,银行的呼声总是,请监管多给实惠,政府给税收引导,总行给政策。比如提高对小企业贷款的风险容忍度,加大对小企业贷款的创利计价乘数。

新路口

事实上,基层的呼声正得到更多关注。今年以来,定向降准和存贷比计算口径调整等“优惠”政策陆续推出,贷款政策已经不断向“小微”、“三农”和实体经济倾斜。

不少地区,比如上海市,叠加的政策红利正在增加。上海较早前就设有“三个10亿元”政策,即10亿元的市级财政专项资金,通过市有关国有投资公司投资参股商业性融资担保机构;10亿元的科技信贷风险补偿财政专项资金,建立科技信贷风险分担机制;10亿元的投资专项资金,建立与商业银行的“投贷”、“投保”联动机制。上海另有20亿元商业银行信贷风险补偿财政专项资金的总量规模。

“其实小企业业务不是没办法做,只是需要‘打破舒适区域’再动脑筋做。”某股份制银行上海分行高层表示,银行以前的问题是创新能力不足、风控太多形式化,“做好小企业业务,需要创新。”

目前,如浦发银行等不少小微企业数据提升较快的银行,突破口都在科技型园区、供应链等方面。而依托“大数法则”的小微企业贷款定价策略也在逐渐成风。

以上海为例,官方数据显示,截至6月末,在沪银行类小微企业贷款余额9043.73亿元,较上年同期增加884.76亿元,增幅10.84%,高于同期银行类各项贷款增幅2.96个百分点。6月末,上海地区有专营小微企业的商业银行分行3家、小微企业信贷中心3家、小微专营支行数量195家、科技支行34家。