



●全国政协委员、天津大通投资集团董事长李占通



●北京市政协委员、北京北安投资担保公司总经理王华民



●东方邦信融通控股股份有限公司总经理张艳艳



●精诚四达商贸有限公司董事长王国强

相关链接

91 金融样本：机构与小微企业的双向配合

各位领导、各位嘉宾好,我是许泽玮,来自 91 金融。91 金融是 2011 年 9 月 1 日成立的,是做了三年多的互联网金融企业,我们帮助中小企业和个人提供金融服务的平台,相当于我们的核心产品叫 91 金融超市,里边有 300 多家不同的金融机构,包括银行、保险公司、基金公司提供金融产品,一面是金融消费者购买金融产品的企业和个人,现在我们累计服务有 200 多万人。2014 年我们提供的金融交易一千多亿在我们平台上发生,对于消费者这一头对中小企业是免费的,我们从银行挣钱。我们经常办这种会,通常这种会过去开的时候就是两个部分,前半部分是中小企业的诉苦会,后半部分是对现行银行的声讨会。下次再开,发现以上问题不一定完全被解决。我们公司做的事情就是想帮助这些机构解决以上问题。过往我们发现银行或者传统金融机构为什么给中小企业提供的服务不够。我觉得不完全是政策要求造成的,主要因素是它是一家商业机构有商业利益的诉求,我们也是一家商业机构我们也有商业利益诉求,破解之道的核心就是把消费者、平台服务商、金融机构的利益链打通过,让大家都能够在这个过程中办法到自己的需求,或者有相应的经济利益,这是最有动力的。我们为什么做这个事儿?为什么对消费者免费,是因为我们从银行和金融机构里边能挣到钱,所以我们整个公司就会绞尽脑汁的想怎么帮助中小企业融到资。

我们把融资过程分成几个步骤。第一是分析金融机构的需求,它为什么给这样的企业做这样的服务,显然做大企业更赚钱,或者成本更低,但是中小也要做,因为机构不同,也有差异化竞争,所以我们会找到愿意给中小企业提供更多金融服务的机构,当然传统金融机构不仅包含了银行还包括了给金融机构提供增值等服务机构,我也把它接到我们的平台里边来,这是我们给他们提供的服务。

我们做的第二件事情是分析中小企业的的需求,他们到底需要什么样的服务。今天我们讨论的是融资难融资贵,实际上中小企业可能需要综合服务,甚至在对于金融产品的选择上信息都不对称,他都不知道有这么多家金融机构的存在。第二个不对称,是知识。很多中小企业财务部门一两个人,没有时间研究各个不同金融机构的不同产品。这时候找一个中介帮他做这个事儿可能还要手续费。这两个问题通过互联网都可以完成,我们可以把尽可能多的产品列在那里。知识怎么解决?中小企业贷款的时候是对自己的需求认识的比较清楚,他会告诉我是什么类型的企业。显然科技型企业 and 农林型企业是不一样的,我们会把它的这些结构数据化标准化,他把数据提供在平台上,我们再推荐产品,这样解决知识的不对称。第三个不对称是服务。很多中小企业做这个事情的时候找银行比较难,实际上在互联网平台中可以把大部分的服务标准化,当然有面签、风控,一些工作不能通过互联网完成,但是可以标准流程标准化,所以我们叫做一个数据标准化,一个是服务的标准化,这样来尽可能降低他的融资成本。

第三件事情我们也鼓励中小企业尽可能和银行建立更亲密的关系,我们还提供为中小企业的理财服务,比如他有上百万的资金可以买灵活性更强的理财,这样有利于它和银行互信,也有利于他将来贷款从金融机构获得更多服务。

从经济体系来讲我们要把双方的需求标准化,然后通过互联网形式。毫无疑问没有我们之前有些人也做了这件事,他们为什么向借款人和融资企业收钱,原因是他们的运行成本太高了,他要靠人做大量的事情,最后他不收 1%、2% 的手续费,在北京他自己的平台就运转不下去,而我们可以不向企业收费,因为我们可以做上百万家企业和个人服务,从机构这边收取费用,同时还有大量其他的差异化的,比如贷款环节是免费的,理财环节更容易从金融机构收费。我们提出的建议,破解之道就是把金融机构、服务平台和企业利益保持一致,这是最有可能解决问题的方案,至少是方案之一。

全国政协委员、天津大通投资集团董事长李占通先生、北京市政协委员、北京北安投资担保公司总经理王华民先生、东方邦信融通控股股份有限公司总经理张艳艳、精诚四达商贸有限公司董事长王国强就小微企业如何配合金融机构解决融资难融资贵进行了讨论。

以下是他们的对话。

小微企业需要诚信和创新

曹林(主持人):我觉得融资难融资贵最核心的关系应该是银行、金融机构和企业。我们作为第三方再着急,但是银行就是不贷,小微企业自身就是不努力,怎么办呢?我想起一个段子,有一次一个男的问他的一个朋友,最近知道你在谈对象,现在进展怎么样,这个男的说现在已经成功了三分之二,怎么叫成功了三分之二,他说我同意了,媒人同意了,还等女方。都是第三方在着急,虽然我们吐槽银行不贷款,但是有时候确实我们自身作为小微企业有很多问题怎么办,怎么解决,今天想听听几位专家的意见,李老师,你应该是我们的年轻金的楷模和偶像,你现在是大老板,当年也是一个穷书生下海走过来,你在这方面更有发言权,谈小微企业到底自身应该怎么做,怎么配合才能解决这个融资难融资贵的问题。

李占通:我在南开大学毕业之后,就分到天津大学当老师,1992 年南巡讲话以后,带了批南开大学和天津大学教师下海创办了企业,一路走来也是从小微企业发展起来的,我 1992 年做天津市工商联副主席,分工工作就是帮助小微企业融资问题。可以说小微企业承担着社会就业,承担着创新,因此发展小微企业战略意义重大,肯定要铺天盖地的发展。通过我十多年和小微企业打交道,各级政府、各级机构出台了很好的政策,现在和十年前不可同日而语,包括多层次的小微企业融资体系等等措施,但是小微企业数量太多,从绝对数上肯定比以前好很多,但是比例上不是很大,调查中大多数小微企业解决不了资金问题。

刚才主持人讲政府机构、金融机构怎么做,那不讲,我作为对小微企业比较了解的,讲怎么配合。我感觉第一小微企业要增加自己的诚信,创办之初就要请会计师事务所或者记账公司把财务记录清楚,这样可以有效地提高很多小微企业的诚信度。我们下属有一个企业“宏仁药业”,2008 年 10 月 3 号创办挂牌,全国就 28 家,我们是其中之一,我们就是从开始之初就规范财务,按照上市公司的要求。现在小微企业融资没有财务报表,财务很乱,那就没有办法让金融机构提供贷款。第二,小微企业要创新。调结构转型这是对国有企业说的,民营企业和小微企业的创新和转型是永恒的话题,那是随时要发生的,不在意别人说不说,不是说了才转型,说不说你随时要转型,小微企业的核心就是要不断创新,不断变化,以不变应万变,这个“不变”就是不断创新、不断超越自我。

在做小微企业过程中,在天津做了一件事,代表工商联,配合银监局金融办、科委搞了一座大厦,土地是科研用地,203 米高,这个大厦把中小微科技企业引入大厦,各式各樣的金融机构、投资机构、中介机构、政府服务平台都引入大厦,让这些小微企业与金融机构一站式对接,实现全流程、个性化服务。小微企业融资难主要是没有抵押物,但是还需要有人融资,怎么办?就让他们天天上下班多接触、多交流,通过交流建立互信,解决信息不对称的问题。通过这样来增加信任度,这样需要投资的时候有人愿意投资,有人愿意担保、愿意融资。这样一定程度上解决科技型小微企业融资难融资贵的问题,效果还是不错的,天津市的小巨人企业 4000 家,我这一个楼里 200 多家,如果像这样的楼复制 10 个,那肯定很不错的,他们能够在这个楼里得到别人得不到的服务。

后面还有一个建议,政府如果少上一些大项目,为小微企业增信非常切实可行,但是地方政府不一定愿意做,因为大项目政绩马上可见,不可能把这个项目下马。但是我提一个,地方政府各个部门都有给小微企业的这个钱、那个钱,和这些部门熟悉的企业能得到这些钱,我认为这些钱不要撒芝麻,要集中起来,给运行比较好的小微企业增信,这样做起来肯定对小微企业帮助很大。



企业家要给企业增信

曹林(主持人):刚才李老师说话的时候,王老师一直点头微笑,不知道是坏笑还是赞成的笑,谈谈你对小微企业的建议。

王华民:我分享的题目是做好内功,完善自身的融资条件。我一直做金融行业,和很多中小微企业打交道,我个人提几个对策建议。

第一,要完善企业家,特别是管理的素质。第二,完善财务制度,特别重视每年要有财务报告的年审。另外一定要缴税,如果逃税,银行信用不好,贷款会抑制。第三,一定要有诚信记录,很多企业不重视,小微企业的诚信度实际上是企业家个人的诚信度,他在生活中要注意这几个方面。第四要注重企业品牌建设,第五要聘请专业的融资顾问,学习很多融资知识,很多小微企业家专业领域很强,但是对金融一窍不通,走了很多弯路。第五要对融资的资本结构合理,首先分清债权和股权,刚开始很难拿到债权,但是可以通过风投和 PE 拿到股权,蛋糕做大了以后你分享的就更大,企业家要想企业做大要有宽广胸怀和长远布局。第六,企业家一般愿意找政府,不愿意找金融机构,应该主动找金融机构多联系、多交流,让它了解你的想法和抱负,这样你有难处的时候才能够帮助。第七,很多地方都有协会、工会,我们小微企业一定要多参加民间团体的活动,通过在团体的表现增加自己的信用,通过这几点自身内功完善了,同时能得到正面的形象,现在靠抵押肯定不够,怎么办呢?我们要增信,表面增信很重要,很多无形增信是靠企业家自身创造的,这一点需要一个逐步的过程,中小微企业要想做大一定要把信用建立起来。

小贷公司的政策支持

曹林(主持人):张总是做小额贷款的,你对小微企业有哪些建议?

张艳艳:前面两位专家已经对小微企业怎么配合讲了十一个方面,无所不包,我是做小额贷款公司,我们公司旗下有 24 家小贷公司遍布全国 20 个省市,小贷公司也算是一个企业,现在按工商企业管理,我从另一个侧面谈谈,从小贷公司的侧面谈谈小微企业融资难、融资贵的破解之道或者说配合之道。

针对小微企业融资难的问题,我的建议是:一、小贷公司作为一个企业要真正做好小贷公司该做的事儿,也就是说,要把客户群定位清楚,我的客户群就是小企业、小微企业、各地工商户、农户,要与银行差异化经营,要把网点真正下沉、延伸到商圈、市场、城乡结合部、县城和农村去,也就是说做小贷公司这个特殊的企业该做的事情。二、小贷公司要针对小微企业的特点来为小微企业量体裁衣、设置产品,实行比较独特的贷款金额、还款时间、还款方式,通过小额分散快捷灵活满足小微企业方方面面的需求。三、国家要适当地放宽一些对小贷公司特殊企业的政策,比如说适当地放宽服务地域的限制。小贷公司现在的服务地域限制在某一个区,比如说在北京注册的小贷公司注册在西城区,碰到东城区的小微客户服务不了,即便这个客户有很急的用钱需求也服务不了。所以适当放宽经营地域就可以使小贷公司为更多小微企业提供便捷服务。四、建立国家大力扶持和支持小微金融机构。作为小贷公司是小微金融机构的

有效补充。毕竟我们国家在金融服务方面存在一些不十分充分或者有一定的真空地带,发展这些小微金融机构或者类小微金融机构,可以更多更广泛的服务小微企业。

针对小微企业融资贵的问题。我是从事小贷公司的,我建议可以首先从小贷公司着手来做一些改革或者是调整,毕竟小贷公司是为小微企业提供资金和提供服务者之一。所以适当地调整小贷公司的政策,这样使小贷公司不再是高利贷公司,这为缓解我国小微企业融资难融资贵可以助一臂之力,比如是否放宽小贷公司融资杠杆率,现在小贷公司的融资杠杆 0.5 倍,适当放宽可以提高小贷公司投资回报能力,可以加大小贷公司降息空间,更好地惠及小微企业。还可以适当地减轻小贷公司的税务负担,现在小贷公司是按照工商企业税务政策执行,税务负担比较沉重,也享受不到银行、金融机构的优惠政策,沉重的税务负担加大了运营成本,这样就波及到了小微企业,可以说一部分成本转嫁到小微企业身上,所以降低小贷公司的税务负担一定程度上还是惠及到小微企业。现在小贷公司融资成本也非常高,也存在融资难的问题,小贷公司是地方政府监管,现在小贷公司只能从不超过两家金融机构融资,对那些真真正正、扎扎实实为小微企业、为广大农户提供服务的小贷机构,地方政府可以适当给予资金支持,降低融资成本,从而惠及小微企业。

总之,小贷公司是小微企业资金的支持者和提供者之一,也是服务者之一,调整小贷公司的一些政策,那么小微企业融资难融资贵问题也可以一定程度得到缓解。以上是从我们这个行业的角度发表的一些想法,敬请批评指正。

突破信用贷款

曹林(主持人):刚才听了三位嘉宾的发言,王总可能有千言万语,但是千言万语请化作三分钟。

王国强:我谈两点意见。刚才我听到包商银行李总和北京银行许行长说的,对小微企业的贷款,今天大家谈的是融资难融资贵,实际上我现在也是中国多个社会组织,包括商务部中国企业合作促进会、中华民营企业联合会等等一系列社会组织的副主席、副会长,我跟这些民营企业家有非常深入的沟通,大家比较普遍的感觉,如果银行按照银行的最高利率提升 30%甚至 40%、50%,如果能给中小企业贷款,尤其是小微企业得到这个贷款,所有的中小企业家、小微企业家都要三呼万岁,大家拿不到,所以没有办法,有的经过三个环节、四个、五个、六个环节,经过这么多的环节,著名的四川中石油公司得到贷款,它转贷,这在中国是已经公开的秘密,这种大型、特大型企业非常容易得到贷款,但是大量的中小尤其小微企业根本得不到贷款,不要说 7%、8%,如果 10%、11%、12%能得到贷款,很多小微企业家都要三呼万岁了,都要高唱“已经解放了”,但大家得不到,这是非常严重的问题。所以中国突出的不是融资贵而是融资难,尤其是下一步明明白白我们国家要进行利率市场化改革,利率市场化改革可以预见,在中国只有这么少量。美国是 9 万家银行,中国可以不可以有几千家银行,如果中国有几千家银行,今天中国的金融环境,我讲的

是生态环境,就不会如此恶劣。因为银行这么少,能够为小微企业服务的银行又多少呢。包商银行最近这些年得到了很多企业家的高度评价,但是包商银行太少了。现在核心问题不是融资贵,而是融资难。

刚才有嘉宾讲中小微企业信用不够。大家可以查查我们四达,我们是国家授予 AAA 级信誉企业,作为民营企业做到这种诚信已经非常难得。但是我能够得到贷款吗?现在我的净资产超过 20 亿,但是银行并不认,谁认?17 年前已经退的中国人民银行的老副行长戴志强,他退下来做中国钱币协会秘书长,他参观过我的收藏,他给了非常高的评价,因为我的收藏,在中国懂这个的人不超过 10 个人。你信用再好能得到信用贷款吗?不能。

第二,小微企业怎么配合银行。刚才有的嘉宾谈得很好,我们 1991 年开业,到今年 23 年,我们从一万块起家发展到现在的规模,一个重要的经验就是要不断打造企业的核心竞争力。我同意刚才前面两位嘉宾谈的,实际上小微企业每天都在做转型、都在做创新,只有不断地创新才能跟上这个时代,才能走正确的路。所以小微企业怎么配合银行?当然要打打造非常强有力的核心竞争力,要有非常好的盈利能力。但是还不够,如果银行不能放开信用贷款的闸门,信用再好、盈利能力再高,还是不能从银行得到贷款。特别希望刘主席能够跟中央反映,能在信用贷款上有所突破,这样不但解决小微企业贷款难的问题,贷款并不贵,如果 12%,加 50%还不贵,现在问题是得不到贷款,贷款难。民营企业反映他的融资成本 20%、30%,比 8%、9%高的多得多,能不能从信用贷款突破一下,这样既有利于解决小微企业贷款难的问题,同时对中国的信用建设也是重大利好。

互联网金融亟需更多支持

曹林(主持人):我看过李老师的一个提案,提到了互联网金融问题,我也采访过一些企业,他们说这确实是很好的概念,但是觉得是一个花瓶,没有在现实中能够变成他们的贷款。你怎么看待这个问题。

李占通:互联网金融确实对小微企业的融资能起到一定作用,但是是不够的。对互联网金融还应该多考察、多观看,一方面鼓励发展,另一方面加强监管。现在银行和其他的金融机构对小微企业做的还是进步很大。对金融机构要出台更优惠的政策,对互联网金融鼓励发展、加强监管要并行。

曹林(主持人):王老师的提案是要加大监管。

王华民:我今年有一个提案,关于规范互联网金融的发展,我是鼓励发展,但是要加强监管。P2P 是大势所趋,这个东西出来以后对传统金融有很大冲击,现在也有很多跑路、出问题的,因为监管没有系统的措施才出现问题。现在北京市做了一个试点,成立了 P2P 的协会,让没有监管的企业通过协会来达到他的信用。所以当时我在提案中也希望推广北京金融局的经验,规范全国的 P2P 的行业发展。我强调,P2P 互联网金融大势所趋,国家一定要鼓励和支持。第二,必须同时加强监管,监管也要创新,要适合互联网金融的特性,针对它的个性,在它的发展中减少对税后的影响。

曹林(主持人):我们第三个环节就到这里,感谢几位老师。