

中小企业贷款成本高、风险大,是世界性难题,但近日记者在吉林、江苏、内蒙古等地采访时发现,不少中小企业正陆续从银行获得宝贵的资金

热点聚焦

设专营机构“扶小”
服务对象单一,经营目标明确,风险评价独特

说起去年那场资金危机,苏州天弘激光设备有限公司总经理郑丽军依然印象深刻。“去年11月,国内不少客户突然停产,国外大客户也暂停了几笔大单子,回款压力加大,而支出却陡增。”当时工厂新厂房刚竣工,没有房产证用来抵押,郑丽军申请贷款四处碰壁。正着急时,招商银行小企业信贷中心苏州分中心的客户经理主动上门,仅用10天时间就为企业发放了500万元贷款。如今国内市场回暖,天弘的经营状况开始好转,4月份销量环比上升近40%。

让天弘重现生机的是招行小企业信贷苏州分中心。招行小企业信贷中心成立于去年12月,到今年3月末,已向145家小企业客户发放了173笔、8.3亿元贷款。

该中心总裁杨少伟从事信贷工作数十年:“以前既做中小企业贷款也做大项目,多重目标反倒让我们没法集中精力做小企业贷款,现在大家的目标很明确,就是‘扶小’。另一方面,中小企业的经营与大企业差别很大,现在中心根据中小企业特点,建立了专门的风险评价体系、服务平台和贷款流程,使贷款效率提高、成本降低、风险可控。”

在小企业信贷中心内,信贷经理的分工体现了专业化。不像以前,一个信

积极开拓新兴市场,注重提升商品质量
义乌市场重现繁荣

吕 华

“你只要看看义乌路上排着的长长车龙,就会大概了解现在的外贸形势。去年有一段时间车龙缩短了,但现在又恢复了往日情景,我们得排几个小时。”一位跑宁波口岸集装箱运输的司机赵先生说。

金融危机袭来,谁都不难以置身其外,但义乌商品以其特点和性价比优势,展现了特有的张力。目前,市场已渐渐回稳,近几个月呈回升态势。据最新统计,4月份金华海关共接受小商品出口报关单2.8万票,监管小商品出口集装箱5.1万标箱,环比分别增长3.3%和4.5%。其中4月29日,金华海关单日接受小商品出口报关单2081票,监管集装箱3810标箱,均创金华海关单日业务量历史新高。与此同时,来自世界各地的外商也明显增加。

危机中,商家企业及时转身,在巩固老市场的同时,积极开拓新领地,眼光已从欧美市场转移到俄罗斯、印度、巴西、中东等国家和地区,并不断提升商品质量,开发新产品。国际商贸城四区的老吴是一位与义乌市场一起成长的“老百货”,危机来袭时,经营也一度出现萎缩,但他迅速拓宽经营思路,把自己的竹木产品做得更漂亮、更环保,以更优质的商品打动客商。于是,他迅速站稳脚跟,外贸生意不降反升。

和很多出口企业老板不同,近日,谈起应对金融危机,天津富莱食品有限公司总经理付丛满显得胸有成竹:预计2009年新增出口1000万美元,新增员工200人。他说:“在海关的帮助下,企业减轻了资金占压压力,保障了正常运营,挺过了‘最困难的时期’。”

去年以来,天津市出口企业普遍受金融危机冲击,生产经营面临困难。为此,天津海关深入企业一线,为企业出谋划策,减少冲击,解决企业实际问题。

富莱公司是一家以加工贸易为主的民营企业。去年底,国际金融危机使公司15本加工贸易手册在有效期内不能核销,按规定应申请二次延期,并需向海关缴纳一大笔风险担保金,企业流动资金周转面临困难。在了解企业实际情况后,天津海关建议将要延期手册项下的成品出口至保税区内,待有出口订单后再从保税区办理相关出境手续。用这个办法,富莱公司15本手册得以正常核销结案,企业资金压力得以缓解。目前,富莱公司的新产品已打开了日本、美国市场,市场前景看好。

财经故事

贷经理“包办”贷款发放前的所有手续,小企业信贷中心将信贷经理分为专业化的三类:销售经理、风险经理和产品经理。销售经理只要负责去寻找客户,风险经理则是负责对风险的把关,产品经理则专门负责服务和产品的设计。

正是在这种专业化分工的基础上,小企业信贷中心建立了一套有别于一般公司贷款的绩效考核体系,不再将眼睛紧紧盯在业务量和贷款量上,既要放款也要考虑风险,既要考察每位经理的成绩,也要考察三类经理共同为企业服务的水平。专门的绩效考核机制让每个信贷经理都能各尽其职。

目前,各家商业银行纷纷成立了中小企业贷款专营机构。吉林银行是首家申请成立专营机构的城市商业银行。“我们的专营机构不仅是贷款中心,还是金融服务中心。在这里,我们将引入中小企业局、房地产局、担保公司和评估机构等,中小企业不用挨个部门跑就能享受到全面的服务,贷款的效率也会提高。”吉林银行行长史秀峰说。

防控风险有窍门
不看抵押担保物,而是看企业生产经营产生的现金流

风险难控是制约中小企业贷款的瓶颈。招行小企业信贷中心的风险管理过程独具特色,每个环节由两个不同岗位的信贷人员共同参与,能有效控制贷

款各环节的风险,被形象地称为“信贷雷达”。发放贷款前,中心的风险经理提前监控,和销售经理一起考察客户;放贷后,二人再定期回访客户,进行贷后检查,同时专门的风险预警系统也会及时根据企业状态的变化发布预警。

风险经理方凯说起了他的一次“把关”经历。曾有一家企业来申请贷款,称年销售收入达8000万元,因此急需贷款800万元。但在审贷过程中,方凯却发现蹊跷:从企业对账单和纳税证明估算,企业年销售收入根本没有达到申报水平,仅有3000万元左右,申请贷款的额度大大超过了企业正常经营所需。于是方凯在风险报告中向审贷委员会反映了这一情况,最终审贷中心只批给这家企业贷款400万元。

贺大林在包头经营着一家超市。与别人不同的是,他店里卖的矿泉水是自己生产的。2008年3月,贺大林依靠从包头商业银行申请的16万元贷款,加上自己的积蓄,开办了矿泉水厂,当年就获利7万元。“申请贷款时,包商银行的客户经理到我们家看过3次,一个星期后就给贷款了。”贺大林今年还打算贷款建成包头第一家八宝粥生产企业,“身后有银行支持,心里就有底了。”

“小到卖油盐酱醋贷款2000元,大到贷款500万元,都是我们的客户。”包商银行董事长李镇西说。2005年11月,包商银行与国开行合作推广微小贷款项目,一年半后即实现盈利。到2008年末,包头市内,在包商银行获得贷款

的小企业客户超过1.5万户,占全市6万余户小企业的25%以上,而在2006年开办之初,这一比例不足5%。3年时间,包商银行累计发放小企业贷款41.6亿元,余额为19.5亿元,不良率为0.48%。

银行放贷最怕风险。包商银行防控风险的窍门在于不看企业的抵押担保物,而是看企业生产经营产生的现金流,从而确定企业真实还款能力。通过目标客户标准化和贷款流程标准化,小企业贷款业务变成了“流水线式”,贷款发放实现高质量高效率。还款方式采用按月等额还本付息,信贷员按月回访和上门催收,这样可以根据客户还款情况及时监控其经营状况,加强贷后管理。

岳峰机械制造有限公司从包商银行申请信用贷款240万元,经理周爱民对包商银行的审贷和贷后检查深有感触:“包商银行考察可细了。以前银行贷款根本不来企业看,现在包商银行讲究实地调查,查电费、水费,还要跟我们的客户谈。这几个月我们说生产情况好了,工厂没日没夜加班干。于是信贷员专门在夜里悄悄来到厂里两次。一看热火朝天的,这才安心。”

信用档案待健全
整合信贷与非信贷信息,银行放贷才能更加大胆

尽管不少商业银行在发放中小企

业贷款时已经开始了积极的探索和尝试,但是相对于中小企业的资金需求来说,贷款量还远远不够,中小企业贷款余额占企业贷款余额的比例仍然相对偏低。采访过程中,银行抱怨最多的是,征信系统不完善,难以解决贷款时信息不对称的问题。“目前人民银行征信系统搜集了已贷款企业的基本情况,但那些没有接受过银行服务的企业始终没有记录,还是难以拿到贷款。而且现在放款时,银行更看重纳税额、用电量、进出口额和工人工资发放情况等非财务因素。这些信息散落在各部门,我们要查得一个部门一个部门跑,即使这样也不一定拿得到。”杨少伟说。

作为一名风险经理,方凯对这些非财务信息的重要性感触最深。“有些时候我们需要通过用电量、用水量和用蒸汽量等来核实企业提供的申请贷款材料的真实性,掌握企业的经营变化。中小企业财务不规范,报表不能完全反映企业的生产经营状况,借助这些指标,就能全面了解企业的情况。比如,有些企业说他目前的开工情况比以前好多了,但是一看他的用电量下来了,那就有问题,需要再度核实。”方凯说。

目前,不少银行呼吁政府部门能整合企业的各种信息,在原有企业的信贷信息基础上,将企业的非信贷信息一并纳入,建立起中小企业信用档案。这样一来,银行发放中小企业贷款就“大胆”多了。



金融“集市”

地方债是今年市场上出现的一个新品种,却没能激发投资者的热情

理财参谋
地方债缘何交易冷清

5月7日,40亿元总额的2009年河北省政府债券在上交所上市交易。截至当日收盘,该债券全天没有成交。同期上市的内蒙古自治区政府债券和陕西省政府债券,也未能逃脱零成交的怪圈。地方债面临着一级市场热情衰退、二级市场交易清淡的尴尬。

上市遭遇“零成交”

地方债是今年市场上出现的一个新投资品种,然而,与诞生之初的备受关注形成对比,地方债在上市后却颇受冷落。4月3日,第一只地方债新疆债首日进入银行间和交易所市场交易,最高成交价100.03元,尔后跌至99.96元,当日交易所市场成交量仅为156.4万元。随后,安徽债上市,第一天

竟没有任何交易,深市挂出的最高买入价仅为95.20元。紧接着上市的河南债、四川债、重庆债、天津债等等,上市后也大多零成交,并相继跌破发行价,认购倍数节节走低。

地方债为何没能激发投资者的热情?人大金融和证券研究所副所长赵锡军将原因概括为“没有特色”。目前市场上的可替代金融产品选择非常多,没有自身特色,即我们俗称的“卖点”,是很难吸引投资者的。虽然地方债有“准国债”之称,但和“真国债”相比,其收益性、风险性和流动性却毫无优势可言。

票面利率太低,收益率空间有限,是地方债受到冷落的最重要原因。投资者陈先生给记者算了这样一笔账。若拿10万元投资地方债,以

1.8%的利率计算,三年后可获得收益5400元,而这笔钱三年定存之后,以目前3.33%利率计算,可获利9990元,接近地方债收益的两倍。

此外,由于地方债的发行规模较小,连续性不强,因此其流动性也会受到影响。

适合稳健投资

尽管地方债的收益率吸引力不大,但其优势也很明显。比如,地方政府债券由财政部代理发行,由财政部代办还本付息,其信用实际上接近于国债;而且如果企业或个人购买地方债券,其债券利息所得免征企业和个人所得税。

普通投资者该如何购买地方债?

安徽省亳州市近日在市中心魏武广场举行“温暖金春”万人金融知识普及周活动启动仪式。该活动为期一周,包括金融知识猜谜、金融知识展板宣传、现场咨询解答金融知识等。图为金融机构人员正在向市民讲解金融产品。

张延林摄

最近,媒体披露的一则新闻引起了社会广泛关注:在没有任何批复和授权的情况下,兰州市收费部门在全市开始“预征”2010年的路桥费。今年才刚刚过去4个月,就要把明年的“路桥费”全交上,如此过头收费无疑增加了企业和居民负担。有关部门为什么要“寅吃卯粮”,急不可待地把钱收上来?相关部门负责人道出了实情:“市政建设缺钱。”

今年,政府部门缺钱,地方财政“吃紧”,可以说是普遍现象。财政部公布的数据显示:今年一季度全国财政收入14642.05亿元,比去年同期减少1329.29亿元,下降8.3%;在收入减少的同时,全国财政支出却大幅度增加,比去年同期增长34.8%。一降一升意味着,多年未遇的财政收入下滑态势,与扩大内需、增加财政投入“狭路相逢”,将使今年财政收支矛盾更加突出。

收上来的钱少,需要花钱的地方多,成了有关部门违规收取“过头费”的理由。但这样做,不但不能从根本上解决问题,反而会对经济造成莫大的伤害。为应对国际金融危机,国家果断实施积极的财政政策,主动进行结构性减税,并停止取消了100项行政事业性收费。这样做的目的,就是要让利于民,切实减轻企业和居民负担,帮助企业渡过难关,避免经济加速下行。从目前来看,积极的财政政策效果正逐渐显现,宏观经济开始出现回暖迹象,企业效益下滑态势有所遏制。在全球经济步入衰退的大环境下,我国经济的好势头来之不易。

然而,经济企稳的基础还不够牢固,企业面临的困难仍然不少。要将这一好势头保持下去,关键在于国家各项政策的落实真正到位,企业和居民真正享受到政策带来的好处。如果国家的减免税费政策在执行中打了折扣,该减的税没减下来,该取消的收费仍在征收,甚至还巧立名目增加新的收费项目,那么,过头税费就可能把企业压垮,经济发展的好势头就可能遭受破坏。

乱收费并非个别现象。近期,一些地方的物价部门在涉企收费专项检查中发现,仍有一些部门和单位在征收国家明令取消的收费。比如,向农技人员收取每人高达上千元种子检验员、种子存储员培训费;向司机收取每人上百元的驾驶员卫生救护培训费,向农村和外地球辆收取“进城手续费”,甚至有的部门还要求退休人员缴纳“计划生育保险费”。此外,各类证件的工本费、档案托管费、登记服务费、订报订刊费等更是五花八门,令企业负担沉重。

过头费已查有实据,过头税也不能掉以轻心。随着地方政府财政收支矛盾加剧,政府部门可能会产生征收过头税“冲动”。对此,审计署表示,将重点关注金融危机导致的国际国内经济形势变化对税收政策和征管工作的影响,促进严格依法征税,应收尽收,绝不收过头税。国家税务总局也三令五申,要求各级税务机关坚决抵制违反税收政策规定,人为提高税收收入的做法,坚决杜绝“寅吃卯粮”、收过头税,为增加收入而违规提高企业预缴所得税比例,以及违规先征后返的行为。

2009年已经走过了1/3,政府投资初见成效,民间投资有待启动。在这关键时刻,执行国家宏观政策是否不折不扣,对企业是减负还是加负,关系到我国民间投资能否活跃,经济能否率先走出谷底。这个时候,更要警惕过头税费,不合理的征收应好好清理一下。

金海观潮

过头税费该清理了

过头费已查有实据,过头税也不能掉以轻心。随着地方政府财政收支矛盾加剧,政府部门可能会产生征收过头税“冲动”。对此,审计署表示,将重点关注金融危机导致的国际国内经济形势变化对税收政策和征管工作的影响,促进严格依法征税,应收尽收,绝不收过头税。国家税务总局也三令五申,要求各级税务机关坚决抵制违反税收政策规定,人为提高税收收入的做法,坚决杜绝“寅吃卯粮”、收过头税,为增加收入而违规提高企业预缴所得税比例,以及违规先征后返的行为。

光大银行

推出“阳光服务年”

本报电 光大银行将今年确定为“阳光服务年”,倾力打造阳光服务品牌。为此光大银行将全面开展客户满意度测评工作,通过对客户回访、电话外呼、问卷调查等形式,及时了解客户的期望及影响顾客满意度的因素,并聘请第三方机构每季度对所有光大银行网点进行“神秘人”检查,覆盖面达到100%。同时还将推出一系列的“倾听计划”。光大银行力争用三年时间完善和塑造专业高效的服务品牌。(赵致富)

强生制药

研发中心落户上海

本报电 强生制药研发中心日前落户上海,以拓展其全球研究网络。该中心将作为亚洲区研发总部,打造开放式创新模式。据悉,通过在上海建立亚洲总部,强生制药研发中心将把公司在北京、孟买、班加罗尔等地研发团队整合起来,并与高校、研究机构和企业构建协作网络,致力于开发新的医疗方法。(杨瑾)