

期待自强

# “小微”借力茁壮成长

核心提示

□记者 宋锋辉

中小企业融资难是世界性难题,人们把它称为“麦克米伦缺口”,指的就是中小企业在发展过程中存在资金缺口,但是资金供给方又不愿以中小企业所要求的条件提供资金。这里面既有刚起步的中小企业规模小、风险高、财务制度不完善等因素,又与中小企业资金需求特点和信息不对称有关。



绘制 翔宇

## 刷信用卡解燃眉之急

1931年,英国人麦克米伦爵士在提交给英国政府的一份报告中,阐述了中小企业发展过程中存在的资金缺口问题。这一概念后来被称为“麦克米伦缺口”。4月28日,洛阳信诚粮油市场的几位商户讲述了他们遇到的难题和解决之道。

张延章说,粮油生意有个特点,那就是不是暴利但很稳定。2007年,他需要进一批货,但由于进货量较大,自己的资金不足,他想到了银行。当他来到某银行时,工作人员告诉他,银行业务主要针对大客户,不靠给中小企业贷款做业务,而且像他们这样一家一家的很零散,即使有抵押,也不值得他们跑。就这样张延章被拒绝了。

在另一家银行,工作人员说,可以办理贷款,但是要用房产作抵押,并且办理下来恐怕要两个月的时间。张延章说,那时是看准了价格较低才赶紧进货的,要是过两个月,价格一旦涨上去,就没有贷款的必要了。

张延章手上有张信用卡,信用额度超10万元。他说,有时进货就靠信用卡付账,不用出利息,时间把握得准,最长可以免费使用资金50天。张延章说:“信用卡上的钱可以让你免费用,却不愿意把这些钱以贷款的形式贷给你,这太让人想不通了。”

与张延章有同样经历的还有王美铃,她曾在某银行贷款,等了一个多月还没有办下来。王美铃说:“眼看着商机将失去,愁得要死就是贷不下来。”

除了手续复杂、办理时间慢、不愿意给他们这种小客户贷款等情况外,有时他们还面临贷款的“隐形成本”。比如,车接车送银行工作人员、请客吃饭等等。

后来,这些商户通过洛阳银行以“三户联保”、信用保证、存货抵押等形式贷到了款,并与该行结成了良好的合作伙伴关系。

## 农行“简式贷”化解小企业融资难

郭先生是我市一家新成立的高科技小企业的老板。预留的自有资金大部分都投入厂房建设、产品研发上,现在所开发的产品接到了一批订单,急需1000万元采购原材料,流动资金却已告急,怎么办?

关键时刻,农行洛阳分行向郭先生推荐了农业银行的简式快速贷款业务。郭先生以自己厂房作抵押,洛阳农行在7日内为其办妥了调查、授信、用信的全部手续。郭先生获得农行1000万元的贷款后,迅速采购原料,开足马力进行生产,合同履行后获利颇丰。此后银企合作不断加深,公司在农行助力下,业务发展驶向快车道。

作为洛阳农行服务小企业的金融拳头产品之一,“简式贷”秉承“以客户为中心”的服务理念,紧随市场需求变化,致力为更多的小企业客户解决融资难问题。

据悉,“简式贷”是农业银行针对小企业融资快、频、急的特点,专门为小企业量身定做的信贷产品。在落实全额有效抵押(质)押或保证人担保能力的前提下,直接进行客户授信和办理各类贷款、贸易融资、票据承兑、贴现、保函、信用证等表内外融资业务。

服务对象为单户授信总额3000万元(含)以下和资产规模5000万元(含)以下

公司运转良好,市场前景看好,最终决定给他们提供贷款。解决了资金问题后,公司如虎添翼。李华说,他们用贷款增添了设备、厂房,那时他们公司每个月的电费是7万多元,如今每个月要15万多元。产品不仅在国内销售,还出口到东南亚、欧洲、非洲等地。

交通银行小企业信贷部孙明元说,目前各银行为解决小微企业贷款难问题,采取了多种多样的措施。但是一些企业主仍然感觉贷款难,这有多方面原因:有些企业是企业主从小到大经营起来,从传统观念出发不愿负债经营;有些是因为以前贷款遇阻形成了银行门槛高的印象,从而在没有与银行进行沟通的情况下就主动放弃。更多的情况是由于信息不对称造成的。企业经营的实际状况怎样,发展前景如何,实际资产有多少……这些信息银行不知道。反之,银行能为企业提供什么服务,企业不知道。孙明元说,银行和企业之间只有有效沟通后,银行可以根据不同企业的不同状况制订更加合理的财务解决方案,这样才有利于双方的合作和发展。

## 加强银企沟通,实现企业“升级”

除了微型企业贷款难外,一些做得不错的小企业同样贷款困难。

成立于1998年的洛阳华翔包装有限公司,凭借着在塑料编织行业的专业水平和熟练技术,经过十几年的发展,如今已是包装领域一颗闪耀的名星。

然而几年前,当该公司想扩大规模时却遇到了资金难题。近几年,随着沿海经济发展逐渐转型,一些产业往内地转移,这其中就包括包装行业。公司总经理李华想抓住产业转移的良机,把企业做大做强。2009年,他们到过多家银行寻求贷款。但都由于缺少有效抵押或规范的财务报表等原因被拒绝。后来他们在交通银行洛阳分行贷款500万元。然而在之前,他们也曾到过交通银行,得到的是与别处一样的结果——拒贷。李华说:“那时候就失去了信心。”

就在李华感觉绝望的时候,一个电话打到了他们公司。打来电话的是交通银行的工作人员。他们向李华表示,想到他们公司作个实地调查。通过对水电费等方面的调查,交通银行的工作人员认为,他们

十年支微 厚积博发  
徐述篇

## 做小微企业首选银行

□记者 龚姝丽 通讯员 潘纪新

2011年中央经济工作会议推出支持小微企业“国九条”,国家支持小微企业的政策力度不断加大。作为区域性商业银行,洛阳银行以服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民为市场定位,坚持走社区化、差异化、特色化发展道路。因此,认真落实中央经济工作会议和全国金融工作会议精神,把扶助小微企业作为洛阳银行的责任和使命。

### 探索扶助小微企业特色模式

作为河南省重要工业大市,洛阳共有小微企业17万家,占全省小微企业总量的半壁江山。小微企业具有稳定经济、吸纳就业和提供多元化社会服务的重要作用,但由于小微企业普遍存在信用程度较低、规范管理较差、报表可信度低、贷后管理难度大等问题,因此小微企业在融资方面屡受制约。

十年来,洛阳银行坚持立足当地、立足基层、立足社区,不仅把融入社会民生发展、地方经济建设作为一种担当,同时为了与所在区域经济发展水平和金融服务需求相适应,贯彻落实国家及监管部门的支持小微企业的政策措施,不断摸索服务小微企业的新方法、新途径、新机制。

该行引入德国IPC技术,并结合自身经验,形成了适合当地小微企业的信贷及技术理念,从2005年的中小企业“信贷直通车”到2008年的“富民宝”微小企业贷款,洛阳银行在支持小微企业发展的道路上探索出了自己的特色模式。

### 致力于做小微企业首选银行

该行通过公开招聘,依靠有着新思维、新思路、新视野的小微企业专业服务团队,成功实现了小微企业信贷技术的移植,有效解决了小微企业融资难问题。如今,洛阳银行求贤若渴,正在招聘具有高度战略思维能力和较强综合管理能力的信贷英才,为小微企业成长战略的制定提供强大有力的人才后盾。

洛阳银行成立以来,累计投放各类贷款900多亿元,连续8年被洛阳市委、市政府授予“支持地方经济先进单位”的称号。洛阳银行致力于做豫西地区精品社区银行和小微企业首选银行,以富民、福民为己任,继续拓展小微企业信贷业务,积极融入洛阳经济建设中。

详情请咨询 63295082  
63295056

(孙欢)