

金融给力

建设“小微”成长“梦工厂”



核心提示

□记者 龚娅丽 通讯员 徐锐锋

为了给我市中小企业发展提供强有力的资金支持,帮助他们“强身健体”,建设银行洛阳分行于2008年年底成立了小企业经营部,这个部门像一座“信贷工厂”。建行为小微企业量身定做的“速贷通”和“成长之路”两个信贷品牌,深受小微企业的青睐。

速贷通:迅速“贷”来财富

一些小微企业成立时间不长,尚未建立完善的财务制度,对财务信息披露不充分,然而这种企业又需要快捷而便利的融资。建行针对这种情况,推出了“速贷通”业务。建行洛阳分行小企业经营部负责人吴先生说,对于一些财务信息不充分、暂不适合进行客户等级评级的小微企业,建行对申请企业在财务报表方面的审核占全部审核内容的30%,而大部分审核内容包括企业的生产区域、行业是否占优势、生产经营是否正常、上下游客户是否紧密、销售回款是否及时稳定、是否具备偿债能力与良好的还款意愿、是否有不良信用记录等。

企业可用商品房住宅、商铺、办公写字楼、土地使用权、标准工业厂房

等作抵押,也可采用建行认可的标准仓单、动产、银行承兑汇票、定期存单等质押。“授信额度可达100万元至2000万元,不超过企业年销售收入的30%,最长期限为1年。”吴先生说。

“通过‘速贷通’,我们在建行贷到了960万元,建行为我们制订了分次放款、分次还款、以公司的土地和厂房作抵押的贷款方案。”一家位于工业园区的重型机器制造企业负责人说。

同时,据吴先生介绍,建行洛阳分行为了优化业务办理流程,提高小企业信贷业务的操作效率和质量,按照监管部门要求,对小微企业业务实施单列信贷计划、单独配置人力资源和财务资源、单独客户认定与信贷评审、单独会计核算。

有无固定资产均有融资解决方案

对一些财务信息较充分、信用记录较好、持续发展能力较强的成长型小微企业,建行专门推出了“成长之路”业务,并为该业务建立了小微企业客户评价体系及客户准入退出标准。吴先生说,小微企业除了可通过固定资产抵押、第三方担保、担保公司担保等方式贷款,还可分别通过建行为小微企业量身打造的不同融资方案来获

得资金:

如果小微企业有合适抵押物,即可申请“小企业额度抵押贷款”,采取全额抵押方式,可在贷款额度有效期内一次抵押、循环使用,单笔支用非常灵活。

对于无法提供固定资产抵押或第三方担保的小微企业,可“抱团”贷款,这便是“小企业联贷联保”。若干家小微企业可

自愿组成联合体,向建行联合申请贷款,每个贷款人均对其他贷款人因向银行申请贷款而产生的全部债务负连带担保责任,建行也借此发放一定额度的贷款。“总额度在3000万元以内,联合体成员按一定比例缴纳保证金,联贷联保,‘抱团’增信。”吴先生说,还款方式也很灵活,可采用按月、按季、按半年等整贷零偿的还款方式。

信用、应收账款等均可用于融资

如果小微企业想购买厂房、办公用房及机器设备等固定资产,并且该企业符合国家的产业政策,可申请“小企业固定资产购置贷款”,贷款期限为3年~5年。

如果小微企业已在建行开立结算账户,并被银行给予过授信额度,信用情况良好,可申请“小企业小额无抵押贷款”,该贷款无需提供抵押或担保,主要采用信用方式,由企业主提供个人连带保证即可,最

高额度可达300万元。

如果小微企业有应收账款,可以申请“国内保理”业务,将应收账款管理“外包”给银行,也就是将应收账款债权转让给银行,卖方企业将获得应收账款额度80%的贷款,从而获得信贷资金。

“在建行申请‘国内保理’贷款,不仅解决了企业的燃眉之急,而且使公司有更充分的时间和资金进行周转与调整。”一家郊县的小微企业负责人说。这家

公司主要生产用于石油开采的抗压陶粒,其下游客户均为能源类企业,金融危机过后合同签订量大幅增加,企业销售形成的应收账款大幅增加。

2011年,这家公司在建行办理国内保理11笔,累计金额近4000万元;2012年2月,授信额度增加至6000万元。“公司管理层迅速将资金投入业务拓展中,公司销售、利润及资产都有了稳定的增长。”该公司负责人说。

成长之路
GROWING PATH
小企业贷款

速贷通
EASY LOAN
小企业贷款

小企业服务 以诚相贷 建设未来

“成长之路”是面向财务信息较充分、信用记录较好、持续发展能力较强的成长型小微企业提供融资支持,在评级、授信后办理的信贷业务。具备专门的小微企业客户评价体系及客户准入退出标准,对授信额度实行分级审批授权,快捷、便利的服务于小微企业发展。

“速贷通”是为满足小微企业快捷、便利的融资需求而定制的专项信贷服务。对财务信息不充分的借款人,不进行信用评级和额度授信,在分析、预测企业第一还款来源可靠的基础上,主要依据足额有效的抵(质)押担保而办理的信贷业务。