

# 支持“小微”活动将跨入实质性阶段

□记者 李永高

本刊推出的“‘贷’来‘小微’春天”活动,有望跨入实质性阶段:有优质小微企业、政府部门、银行、小额贷款公司及担保公司、典当行等多方参与的见面会,本周有望举行。

## 报名“小微”“大个头”增多

6月以来,参与“‘贷’来‘小微’春天”融资需求报名的小微企业情况有了较大变化。8天来,我们共接收小微企业来信、来电、来访及邮箱报名、咨询100余人次。

与5月相比,最显著变化是“大个头”增多——

注册资金最低50万元,最高580万元。

融资额度也随之提高,最低50万元,最高500万元。

融资时限明显变长,最短1年,最长5年。其中,1年期15%,2年期45%,3年期20%,5年20%。

洛阳明创矿山冶金设备公司和河南科技大学合作,主要从事精铸件、铸钢及多种冶金导辊,已申请了多项技术专利。

据该公司负责人杨明远介绍,为创品牌,他们提出“2146定律”和“1112定律”:如果选用该公司产品,要求质量标准高于其他公司两倍时,该公司成本价提高20%,性价比提高100%。在这100%的价格差中,该公司留利40%,让利客户60%。如果选用该公司产品,要求质量和其他公司相同时,该公司保证降价5%到12%。

他们目前急需融资额度200万元,时限2年,主要用于新技术的研发应用。

梁先生是一家注册资金100万元的货运公司老总,他想为公司融资500万元。同时,他说,还有一家天然气销售公司,注册地在外地,但经营管理地点在洛阳,希望能得到贷款支持。

## “小微”渴盼对接

上周,《支持“小微”首次见面会近日将举行》消息刊发后,我们就不断接到企业及银行的咨询电话。

王多森是洛阳罗象雕塑艺术品公司的负责人。他希望能成为第一批对接企业。他的融资额度是30万元,主要用于新技术推广和产品生产,他有信心在一年内打开市场并牢固占有绝对优势。

“我最关心也是要在见面会上阐述的就是如何真正让小微企业获得合适的融资利率和担保形式。”他语气恳切地说。

期待通过面对面的对接,妥善应对贷款利率和担保形式这两只“拦路虎”,是广大小微企业的共同愿望。

“感谢贵报能够及时把我公司需求资金的情况见诸报端。在此,我们公司全体员工向关注微小企业发展的报界朋友问好!”洛阳创达机械公司负责人称,同时,希望“‘贷’来‘小微’春天”这一活动在媒体的关注下,能够得到有关方面的重视,让小微企业在真正的春天里能得到发展。

“我们的茁壮成长一方面给社会提供更多的就业岗位,一方面,真正能够为国家多贡献税收,同时为真正提振内需尽到微薄力量。”这位负责人说出了广大小微企业的心声。

其实,这也是我们尽心竭力做此项工作的初衷之一。

按照活动进程安排,我们本周将邀请已报名的部分小微企业及市工信局、市银监分局和银行、小额贷款公司、担保公司、典当行等机构,召开见面会,力争取得实质性突破,为小微企业发展带来帮助。

# 金融给力,“小微”发力,共谋发展

“‘贷’来‘小微’春天”活动,一开始就吸引了洛阳银行等诸多金融机构的关注。随着活动的进一步深入,民兴行、广融等小额贷款公司、担保公司也纷纷加入进来,表示愿意为支持小微企业发展尽一分力。

## 银行量身定做“助微”发展

“没想到应聘洛阳银行小企业信贷部工作人员需要普招全日制本科及以上学历,英语水平四级以上,能熟练使用计算机。”上周,读者常女士告诉记者。

据洛阳银行相关负责人介绍,该行的小企业信贷部是专门服务小微企业的,这次公开招聘信贷英才,就是给小微企业成长战略提供强有力的人才后盾。

作为洛阳本土银行,“‘贷’来‘小微’春天”活动伊始,洛阳银行就积极介入。

如今,洛阳银行已建立了11个小微企业授信中心,贷款业务营销覆盖全市60多家专业市场。

与洛阳银行一样,招商银行也很重视小微企业信贷模式的创新。

招商小企业信贷中心是首家获得中国银监会颁发金融许可证的小企业信贷专营机构,开了我国小企业信贷专业化经营的新河。

招商针对小微企业客户的不同特点,

建立了五大系列、30多种产品的“金融产品超市”,贷款额度从几十万元到1000万元;针对小企业特点以及区域市场和客户群体个性化的融资需求,开发推出了“订单贷”、“联保贷”和“专业市场贷”等受小企业广泛欢迎的特色产品。

更为可贵的是,招行深入挖掘广大小微企业主贷款融资需求,以小微贷款为核心,综合设计出“生意一卡通”这一小微企业综合金融服务解决方案。

## 小额贷款公司、担保公司、典当行也加入“支微”队伍

5月21日,在本刊组织的小微企业融资座谈会上,洛阳经济开发区民兴行小额贷款有限公司董事长胡治民的发言给与会者留下了极深印象。

他言语中肯,明确表态:只要小微企业符合民兴行公司的融资要求,该公司就将按照国家有关政策精神,本着“特事特办”的原则,在贷款额度、期限、利率和用途及还款渠道、方式等方面,给予最大优惠。

据了解,该公司主要针对各项小额贷款办理并为中小企业发展、管理、理财等方面提供咨询服务。其信贷业务最大特点是“短、小、快”:贷款期限为一个月到一年;贷款额度在5万元到100万人民币;最快可在24小时内办完一切放

款手续。

提起当铺,许多人脑际都会浮现出旧社会那些迫于生计的穷人,然而,王先生上周开着宝马车来到了位于西工区的钱宝典当有限公司。

原来,两个月前,王先生的企业因扩大生产,急需购进大量原材料,但大部分货款未能结算回笼,就打算以公司股东房产和法人车辆等进行融资。钱宝公司进行实地考察后确定,这是一家很有发展前景的小微企业,于是不到1天时间就将100万元发放给企业。

正是意识到融资难是束缚中小企业发展的重要原因之一,钱宝公司充分发挥自身典当功能,为中小企业短期小额融资开辟了绿色通道,为广大中小企业客户赢得了时间。

同样,孟津县金丰、嵩县海银、老城区通银等小额贷款有限公司都分别针对辖区中小企业、三农、个体工商户、种养农户项目等提供信用贷款,对优质客户还放宽了信贷审批权限。通银公司还推出了“老板贷”,即企业老板申请一定额度的贷款,分金、银卡两种,持卡取钱,一年内不限次数循环使用,一次登记抵押、担保,随贷随还。

此外,河南广融、洛阳金财等投资担保有限公司纷纷表示,愿意为银企合作提供银保业务,助力小微企业的发展。在风险可控的前提下,最大限度地给予费率优惠。

## 因需而变与“小微”共成长

### 工行洛阳分行推出个人助业贷款

□李雨璐

为解决小微企业无抵押物的融资难题,工商银行洛阳分行在个人小额贷款产品基础上因需而变,于本月初推出个人小额贷款升级产品——个人助业贷款,助力“小微”企业。

### 助业贷:帮创业者圆梦 助“小微”企业腾飞

“助业贷”是工行洛阳分行为小微企业和小微企业主量身打造的融资新产品,其前身为个人小额贷款。截至今年5月底,该行共向我市361个个体工商户、小微企业主等发放个人小额贷款,累计金额达1.35亿元。

工行洛阳分行个人贷款业务中心负责人刘新锋介绍,个人助业贷款担保组合方式多样,业务受理手续方便快捷,融资额度和期限设计等更适合小微企业的切实需求;其担保方式除传统保证人、经营商户3户至5户联保等方式外,还创新推出稳定收入的自然人保证、商友俱乐部成员联保、一般法人保证等担保方式。

经营商户联保或商友俱乐部成员联保,是指由同一市场或商友俱乐部内的3户到5户商户或成员组成联保小组,对组内其他成员的贷款提供连带责任担保的形式。

该行通过这种担保形式在关林市场为29户个体工商户“输血”,金额累计逾1200万元。

“‘助业贷款’担保组合方式多样化,受理手续方便快捷,贷款期限最长可达1年,最高融资额度一般为50万元,更适合小微企业‘短、小、频、快’的融资需求。”刘新锋说。

### 优化服务:“小微”轻松贷来财富

长期以来,工行洛阳分行不断优化业务办理流程,提高小微企业信贷业务的操作效率和质量,为“小微”提供更为贴心、细致的融资服务。

去年10月起,贷款审批全部集中收至省行,工行洛阳分行出台标准化操作细则,逐环节明确办理时限,落实相关责任人,并建立责任追究制度,大幅度提高贷款审批效率;此外,所辖20个支行(包括11个城区行、9个县行)的客户部均可办理此项贷款业务,并配备个贷专职客户经理,部分客户经理还可上门为客户服务。

某经营化工产品的个体工商户,生产经营状况良好,但因进货时资金短缺,遂向工行洛阳分行提出融资申请。经办人员深入该商户审核贷款条件,经调查发现,商户经营收入稳定,无大量库存商品,但无可抵押房产,贷款面临困难。

为解决客户难题,经办人员多方沟通,寻求解决方案。在与该商户沟通时,经办人员发现其有朋友是公务员,遂向其推荐该行个人助业贷款,以自然人担保方式贷款。在办理过相关手续后,3日内该商户就顺利贷到了50万元。

“工行工作效率高,‘助业贷’产品确实为我们商户解决了燃眉之急。”商户负责人表示。

## 小微企业融资需求情况报名表

时间 年 月 日

企业名称	企业地址	法人代表	
企业性质	行业类别	注册资金	
融资额度	融资时限	联系人	
联系电话	欢迎需要贷款支持的小微企业前来报名		