

科技是第一生产力,货币是第一推动力,科技与金融结合形成爆发力,进 而对经济发展产生影响力

"四力"聚合突破中小企业发展瓶颈





□记者 李永高

本报推出"助力中小企业 我们在行动" 近4个月来,已接受了近500家企业的报名、 咨询,先后召开两次银企座谈会,极大地促 进了政府监管部门、金融机构和中小企业之 间的沟通。近日,人行洛阳市中心支行党委 副书记、副行长王戈锋深入部分企业调研, 并现场召集银企双方进行融资接洽。

科技是第一生产力: "第一次银企座谈会以来,接到订单超过1亿元"

本报举办的两次银企座谈会,洛阳东 启光伏动力科技有限公司(以下简称东启 公司)都积极参加了。该公司新颖、尖端 的产品和公司负责人坦率、务实的语言给 与会者留下了深刻印象。

7月9日,记者走访这家企业的报道 见报后,接到数十个咨询电话,有公司也 有个人,想更深地了解该企业产品,并表 达了合作意向。

上周,王戈锋调研的第一站就选在了 位于高新区的东启公司。

扬程达50米的太阳能水泵,边走路

边利用阳光为手机、笔记本电脑充电的 帆布包,亮度相当于700瓦到1000瓦普 通光源的70瓦太阳能投光灯……公司 董事长胡涛边演示边介绍各类太阳能光

"这样的太阳能帐篷,可以让我们在 远离电源的野外办公、生活。今年2月, 台湾发生6.0级地震,我们第一时间捐献 了5顶这样的帐篷和30盏太阳能手提灯, 成为全省首家向灾区同胞献爱心的企

作为数年来从事太阳能光伏应用和

研发的新能源高科技公司 东启公司主要 涉足光伏照明、光伏动力两大应用领域。

当听说该公司拥有14项国家专利 时,王戈锋感慨道:"高新技术企业具有科 技含量高、成长好、发展潜力大的特点。 在第二次银企座谈会上,我就说过,科技 是第一生产力,货币是第一推动力,科技 和金融结合能形成爆发力,进而对洛阳经 济发展产生深远的影响力。"

"的确,我们的产品不愁销路。自参 加报社举办的第一次银企座谈会以来,我 们接到的订单总额超过1亿元。"胡涛说。

货币是第一推动力:中小企业融资"旱路不通走水路,前提是必须走正路"

然而,"不愁销路"的胡涛是满脸焦虑: "资金制约下,公司一直无法建立自己的生 产线,80%组件都需要外包或购买,在增加 成本、削减利润的同时也威胁到公司核心技 术的安全。许多送上门的订单不敢接一 害怕不能按期交货,即便这样还是因延迟交 货,付出了6万多元的违约金。"

据了解,该公司的目标是融资2600 多万,用于完成太阳能组件、铆焊等4条 生产线的建设。目前,需融资200多万才 能顺利完成手中的合同。"企业迫切希望 从银行或其他途径获得资金方面的支持, 不过,金融部门是首选,这样可以最大限 度地有效保护知识产权。"胡涛说。

交谈中,工商银行洛阳分行高新支行 人进入了胡涛的办公室。据介绍,这 是他们第四次来到东启公司接洽企业融 资的事情。

原来,在本报举办的第二次银企座谈 会上,东启公司负责人的发言,引起了该 行信贷部的关注。会后,双方进行了初步 接触,并交换了联系方式,然后,该行组织 相关人员数次到东启公司考察。

前来的高新支行负责人说,"除了头 脑里的知识与手中的专利,大多处于创业 初期的科技型企业在贷款抵(质)押物等 方面是有欠缺的"。所以,东启公司贷款 手续一直未能完成审批。

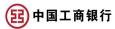
"如果没有金融推动,科技就不能转 化为现实的生产力。旱路不行走水路, 前提是必须走正路。专利融资有些困 难,可以考虑房产抵押融资;企业融资有 难度,可以考虑以个人名义融资。"听完 双方的情况介绍, 王戈锋建议大家开拓 思路,在风险可控条件下,寻找突破瓶颈 的办法。

干是,在银企双方负责人进行深度交 流的同时,银行信贷部门工作人员与企业 财务人员严格按照贷款流程进行逐项排 查,近期就可以有融资结果。

"其实,助力中小企业,媒体有很强的 凝聚力,可以利用特有优势,把各方力量 汇集到一起,形成合力。破解中小企业融 资难,我们同心协力,不是没有办法。"王



"助力中小企业 我们在行动"全程支持单位-



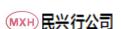












突破以押定贷 分批货款解困局

□记者 蒋颖颖

"助力中小企业 我们在行动"活动正在 积极开展,各家银行也各尽所能,创新产品和 业务,越来越多的企业通过该活动得到实 惠。九都路汽车苑一家 4S 店就是这场活动 的受益者,不久前,该店刚刚在招商银行洛阳 分行贷款300多万元。

缺资金 店主犯了难

到今年,该4S店已经走过了5年的风雨历 程。5年间,店面不断发展,客户量逐日上升。

眼看着汽车销售的大好时机将来到,今 年初,店主打算再引进两家汽车品牌的销售 代理权,扩大经营规模。但是扩大规模就意 味着需要更多的资金,店主估算了一下,加上 店面装修和购置物品等费用,还需要近300 万。虽说可以通过抵押房屋的形式争取一些 融资,但由于自己的房产证还在办理中,无法 进行贷款。

正是企业迅猛发展的良好时机,却由于 资金的限制,让企业原地踏步,这让店主很无 奈。扩大规模的事从3月拖到7月,一直没 有眉目。

由于店主是招商银行老客户,同时也是 招商银行的VIP会员,7月的一天,在一次和 招商银行洛阳分行客户经理的聊天中,他表 示有这个困难。

无抵押 亦有路可走

"我们到企业进行了实地考察,虽然是零 售企业,但是他们的产品很畅销。经过5年 的发展,目前市场需求仍然很大。"招商银行 洛阳分行一位客户经理说。

随后,招商银行工作人员向店主提出建 议:可以采取分批贷款的形式,先进行"POS 流量贷",以缓解资金周转压力;等店主房产 证等权证手续办下来后,再采取房产抵押的 形式贷款。

据了解,"POS流量贷"是招商银行今年 推出的一款针对小微企业的新业务。"客户的 POS机正常使用超过3个月,公司经营时间 超过3年,每月的刷卡数额不低于10万,满 足这几个条件就可以享受最高150万元的贷 款。"这位客户经理说。

这家 4S 店销售的汽车属于消费类大金 商品,结算方式以POS机为主。根据这 家店在银行提供的POS机刷卡记录,招商 银行按照刷卡流量和家庭财产实力综合评 估为他提供了150万元的无抵押贷款,授信 期限为2年。

7月底,店主的房产证等证件办理完毕, 招商银行又以房产抵押的形式为他贷款190 万元,两笔贷款正好满足了店主的需要。

在办理这些业务的同时,招商银行又为 店主开通了周转易功能,这样,店主可以随 借随还,随时可利用网上银行转款,用时才 计利息,不用不计,大大降低了店主的经营