



针对各式各样的融资需求,金融服务需有针对性、创新性 破解融资难 需更多“举一反三”



□记者 李永高

核心提示

作为“助力中小企业我们在行动”活动2013年第一期,本期我们推介两个帮助中小企业融资的创新信贷产品案例,欲以此作为引玉之砖,期待在新的一年里,我市金融机构能为中小企业提供更多、更实用的金融服务。



绘图 雅琦

中小企业 今年融资会怎样

□据 中国商报网

2013年已经到来,今年的融资结构会发生怎样的变化?企业贷款额度可否再度放宽?这些与中小企业有关的问题无疑是各方关注的焦点。

降低企业融资成本成为重点

据一位银行工作人员透露,今年的信贷计划和2012年差不多,预测年初应该会出现一个放贷高峰。但是,现在客户的第一要求就是降低成本,企业对发债的兴趣远高于对贷款的兴趣。

对于2013年货币政策,中央定调继续“稳健的货币政策”“保持贷款的适度增加,切实降低实体经济发展的融资成本”。这意味着,今年的货币政策将维持中性,信贷目标或维持去年的水平,预计为8.3万亿至8.5万亿元。同时,随着直接融资的放量,贷款在社会融资总规模中的比重将进一步下降,预计社会融资总规模在16万亿至17万亿元。

由此可见,中小企业的融资大环境较去年并无太大变化,想要通过银行融资改变困境的中小微企业可能还需另寻出路。

有关专家表示,2013年应以降低企业资金成本和稳定货币供给为重点,继续实现稳健货币政策。对于中小金融机构,如农信社,其贷款对象集中于小微企业和三农领域,可放开贷款额度控制。

进一步优化融资结构

相关预计显示,在中小企业中,以贷款为代表的间接融资比例将进一步下降,直接融资比重将明显提高。

近期,一些国有大银行纷纷表态,2013年将更加注重优化信贷结构。工行董事长姜建清表示,要按照稳健的货币政策要求,及早谋划明年信贷计划,适度增加信贷投放总量,把握好投放力度、节奏和投向,优化信贷结构。农行董事长蒋超良则表示,科学配置并用足用好信贷资源,持续推动信贷结构的调整优化,确保信贷投放符合中央的要求,更好地服务实体经济。中小企业自然成为融资结构改变的主力军。

创新,办首笔物业贷

上周,我市一家百货公司负责人向记者介绍了一种叫小企业经营型物业贷的信贷产品,最高贷款额度2000万元,期限最长5年,可以充分满足小企业的资金需求。

这家注册资金3500万元的百货公司,经营的产品有10万余种。该公司6层以上为办公区,6层以下为营业区,每年租赁收入约2000万元,占公司主营收入的10%至12%。

为进一步提升综合盈利能力,这家公司决定对现有的经营场所进行全面改造和装修,预计投资6000万元,其中前期已投资2000万元,银行融资2000万元,其余由股东筹集。

不料,工程进行到一半时,因资金缺乏工程搁浅。

为寻求资金支持,该公司与多家银行进行了接触,最后选中了小企业经营型物业贷款。

“借款人以已购置或建成并投入运营的经营性资产所产生的稳定现金流(包括但不限于收费收入、租金收入和经营收入)作为第一还款来源,用于满足其扩建、改建、装修上述经营性资产的融资需求。”工商银行洛阳分行相关负责人这样解释小企业经营型物业贷。他称,为这家百货公司办理的小企业经营型物业贷,当时在我市乃至工行河南省分行都是第一笔,从资产评估、收益测算到系统录入、流程操作、资金监管都没有现成的经验可借鉴,该业务的办理为全省推广此项信贷产品奠定了基础。

辟径,到下游找还款源

“别看企业地儿挺大,租的!房产不少,没有房产证!用金融行话讲就是‘没有有效抵押物’。是两笔730万元小企业国内保理业务帮咱解决了融资问题。”某铁塔制造有限公司财务总监说。

该企业是一家国家定点生产铁塔的公司,成立于2008年,注册资本600万元,主要业务是铁塔的加工、销售、维修等。

银行得知其融资需求后,组织人员深入企业,开展市场调研发现,我国移动通信行业的迅猛扩张,为企业提供了很好的发展机遇,并且了解到某大型移动通信集团河南公司是该企业的下游客户,双方的购销量占

到该企业总销量的90%以上,两年来双方履约情况良好,结算款项均在合同期限内支付,未曾出现经济纠纷。

而这家移动通信集团河南有限公司是银行的VIP客户之一,上年度信用等级为3A级,最高综合授信额度及客户授信达14亿元。

“该企业依托实力雄厚的集团,产品销售、货款收回、利润均有稳定保证且收益良好。根据以上情况,我们银行为企业量身定制了国内保理融资业务方案。”银行方面这样解释,“该企业将其销售通信塔的应收账款转给银行,由银行为其提供应收账款融资及商业资信调查、应收账款管理的综合性金融服务。”

助力,需更多“举一反三”

市银监分局相关负责人称,这两个案例可以给我们启发:金融机构在助力中小企业破解融资难题时需要因企而异,举一反三。

“以上述国内保理融资为例,我们金融机构在开展业务时,是否可以考虑逆向思维,将优质大企业锁定为可靠的第一还款来源,然后以其为核心,顺着其产品供应链,发现上游客户中一些高成长性的中小企业,这样就可以帮金融机构扩大信贷客户的选择范围。我市有很多全国知名企业,这为银行办理国内保理业务提供了广阔的空间。”这位负责人说。

“助力中小企业 我们在行动”全程支持单位——

