



助力中小企业 我们在行动



天财小贷 助力添彩



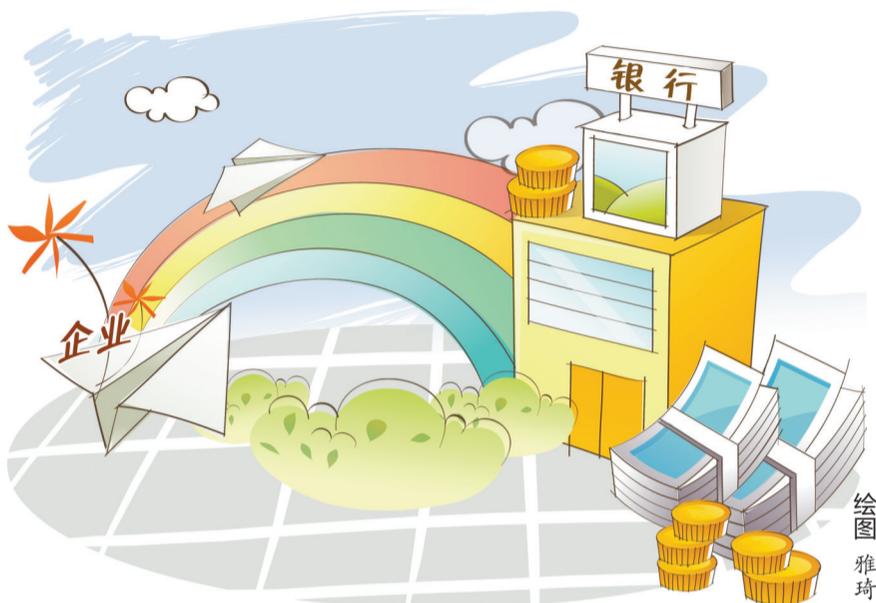
银行针对中小企业不断推出优惠业务,中小企业却对银行望而却步,业内人士建议——

架起银企“沟通桥” 助力企业“快步跑”



□记者 曾宇凌

说起中小企业融资难,并不是什么新鲜事。我们通过一些中小企业成功获得银行贷款的案例,共同寻觅“治疗”中小企业融资难的“药方”。



绘图 雅琦

电商企业瞄准 小额贷款蓝海

□据 腾讯财经

“银行专门给慧聪网发行的信用卡是无限责任,借钱给企业主,而不是企业,因为企业是有限责任。”近日,慧聪网CEO郭江在接受采访时这样表示。慧聪网与民生银行联合推出了“新e贷白金信用卡”,专门发放给慧聪网上的企业主。

2012年12月8日,苏宁电器宣布成立小额贷款公司,而阿里巴巴已于2年前开始提供小额贷款服务。此外,京东商城、敦煌网、网盛生意宝等电商企业也相继推出了供应链金融产品。

这些电商企业瞄准的都是为小微企业进行小额贷款的蓝海。郭江表示,自己运营慧聪网多年,发现小微企业贷款非常困难,因为小微企业风险高,容易破产。

在小额贷款蓝海中,激烈的竞争已开始显现。阿里巴巴、苏宁电器已经拿到了金融服务的牌照,可以进行独立贷款。而慧聪网、京东商城等电商企业则采用与银行合作的方式来为小微企业提供金融服务。

(<http://finance.qq.com>)

豫企组建金融联盟 帮助中小企业融资

□据 中新网

近日,“2013中国·河南中小企业投融资高端峰会暨豫企联盟金融平台启动仪式”在郑州举行。该活动由省民营企业协会和豫企联盟共同主办,旨在为有效解决中小企业融资难问题探索新途径。

豫企联盟金融平台是我省建立的第一个金融大联盟。豫企联盟通过组建专业的金融服务团队,合理调配银行、证券公司、投资公司以及担保公司资源,建立一整套完善的银企对接服务体系,通过一站式服务解决中小企业投融资问题,促进我省中小企业发展。活动现场,11家银行与中小企业达成75亿元的贷款意向。(http://www.chinanews.com)

“网贷通”,助力中小企业“快跑”

忧:吴先生是我市一家陶瓷企业的负责人,他的企业的产能严重受制于流动资金。面对急需解决的融资难题,吴先生想向银行求助,但一想到银行关于中小企业贷款的许多要求,“何时能审批”“何时能拿到款”等担忧就天天笼罩在他心头。

喜:2012年9月,收到吴先生的贷款申请后,中国工商银行洛阳分行小企业金融业务中心的工作人员

为其量身制订了以“网络循环贷款”(简称“网贷通”)业务为主的融资方案。该产品有“随贷随还”的特性,不仅能满足企业临时性资金需求,还能为企业降低融资成本。10天后,吴先生就获得了银行1800万元的贷款。

思:由于种种原因,一些中小企业对银行贷款存在认识误区,认为银行贷款门槛高、审批程序复杂、周期长,无法满足中小企业的融资需

求,因而对银行望而却步,最终导致银行找不到客户,客户错失融资机会的尴尬局面。

中国工商银行洛阳分行小企业金融业务中心负责人说,为解决中小企业融资周期长、渠道不畅等问题,工商银行推出了“网贷通”金融业务,凡是可提供抵(质)押物的企业,只需提交一次申请,就可自助循环使用贷款,最高可贷3000万元。

抱团融资,没有抵押物照样能贷款

企业现有的东西不能抵押,银行规定的东西又拿不出来,这是许多中小企业难获贷款的原因之一。可喜的是,目前,我市一些银行在抵(质)押方面推出新举措,抵(质)押物不再局限于土地、房产等。即使缺少抵(质)押物,中小企业照样能获得贷款。

忧:洛阳高新技术产业集聚区内的绝大多数企业属于拥有知识产

权的创新型中小企业,这些企业急需流动资金用于生产,但因没有符合银行规定的抵(质)押物进行贷款担保,所以不能从银行获得贷款。

喜:为解决知识产权型中小企业融资难的问题,中国工商银行洛阳分行创新推出抱团融资业务。简单来说,抱团融资的企业,只需各自拿出一项发明专利作为质押物,再

缴存一定额度的联保保证金,就能获得较大额度的贷款。

思:银行工作人员说,与传统贷款相比,抱团融资的成员以“自愿互助、风险共担、利益共享”为原则,通过“共同融资授信,共担违约责任”的方式抱团,有效地解决了中小企业因缺少房产、土地等有效抵(质)押物而无法贷款的难题。

“药方”:银企对接畅通,解决融资难题

近年来,随着我市许多中小企业的迅速发展,这个阵营已成为推动我市经济发展不可或缺的动力之一。然而摆在许多中小企业面前的难题是,因为融资难,资金链紧张,企业难以做大做强。

业内人士分析,中小企业之所以融资难,原因之一就是企业和银行沟通不畅。

业内人士说,通过以上两个案例可以看出,要想解决中小企业融资难问题,银企双方的沟通对接十

分重要。

中小企业的企业主应积极主动地了解银行的贷款业务,如果没有房产等有效抵(质)押物,可考虑抱团融资。银企双方应定期开展洽谈会,了解彼此需求。

“助力中小企业 我们在行动”全程支持单位——

