

中小企业“钱途”何在？

经典语录

“只要大家一起努力，建立完善的企业信用体系，相信融资难问题会逐步迎刃而解。”



何渝 江门市经济和信息化局副局长、江门市中小企业局局长

工业型中小企业融资难问题突出

“去年9月国务院发布了《关于进一步促进中小企业发展的若干意见》，要求进一步营造有利于中小企业发展的良好环境，切实缓解中小企业融资困难，而今年4月1日，我们收到省政府下发的《贯彻国务院关于进一步促进中小企业发展若干意见的实施意见》，对相关条款更加细化，更适应广东情况，这对我们的工作都有很大的指导作用。我市现在也正在积极研究相关的实施意见，预计会在年内推出。”这是在采访中，江门市经济和信息化局副局长、江门市中小企业局局长何渝向记者透露的信息，这说明从中央到地方，都非常重视中小企业的发展。

银行贷款存在结构性失衡

记者：去年全国工商联进行了一项重点调查，结果显示，占我国企业总数99%的小型企业缺乏正规的融资来源，而今年年初，银行又出现银根紧缩的迹象，中小企业再感贷款难。在此背景下，作为中小企业局，您们了解到的江门中小企业的融资现状如何？出现融资难的中小企业主要集中在哪些行业？

何渝：我手上有6个政协提案，其中5个是关于中小企业融资难的。这说明中小企业融资难问题是目前的热点和难点。

2009年，在金融危机的影响下，国家实施了积极的财政政策和宽松的货币政策，企业的融资问题有所缓解。我们来看看一些统计数字：2009年，有93家中小企业享受了4690万元的贴息，这些贴息来自省中小企业发展专项资金政银合作项目，这在省仅次于广州排第二。粗略估计，通过贴息，将间接拉动企业贷款30亿元；其次，2009年，我市信用担保机构为350家中小企业提供了10.6亿元的担保。这都是实实在在地支持了中小企业的发展。另外，我们在推动中小企业直接融资方面也做了不少工作，去年我们还向省中小企业局推荐了三家企业进入省后备上市企业数据库，鼓励中小企业通过上市渠道直接融资。

虽然在2009年宽松的货币政策下，企业的融资问题有所缓解，但也不能说是缓解。中小企业融资难仍然确实存在，尤其在工业型中小企业中，而其中又以工业型的小企业在贷款上更是难上加难。2009年全市工业型中小企业的增加值占工业增加值总量的90%，但从贷款来看，2009年全市中小企业贷款同比增长68.33%，而对所有工业企业的贷款增长仅7.34%。很明显，去年我市金融结构在中小企业贷款方面有所改善，但存在着明显偏好，资金流向以第三产业为主，贷款存在结构性失衡。工业型中小企业融资难问题突出。

所以，目前中小企业融资现状是：一、融资环境和总量有所改善，但存在结构性缺口，信贷资源向优质企业和第三产业倾斜。二、中小企业融资渠道少，主要依靠向银行和民间信贷的间接融资，缺乏直接融资渠道。三、中小企业存在“穷企业，贵信贷”现象，由于企业与银行机构地位的不对等，导致了企业在获得融资的成本增加，这也提高了企业的经营成本。四、融资效率低，目前金融机构的审批放款速度还跟不上企业经营需求。

多方努力，共同建立完善的中小企业融资体系

记者：您认为融资难的症结在哪里？

何渝：中小企业融资难的原因很复杂。从表面上看是资金问题，实质是个复杂的系统工程，这牵扯到中小企业自身，也有金融机构、社会大环境等方面的原因。

从中小企业自身来讲，不少中小企业存在规模小、管理差、风险高、财务不透明的特征，试想，银行无法了解到一个企业的经营状况，又怎么可能贷款给企业？此外，一些中小企业成立时间短，缺乏有效的抵押担保标的，这增加了银行放贷风险；第三，一些企业的信用观念和意识比较淡薄，当企业维持信用的成本高于失信的

今天，我国的中小企业在维护社会稳定、调整经济结构、扩大社会就业、吸收农村剩余劳动力和城市下岗职工、发展地方经济、增加财政收入、促进市场繁荣、保持整体经济活力、推动宏观政策转型等方面都发挥了不可替代的作用。无怪乎美国把中小企业称作“美国经济的脊梁”，而日本也认为“没有中小企业的发展，就没有日本的繁荣”。

中小企业在政治、经济方面发挥的作用已日渐受到社会肯定，但长期以来，制约中小企业发展的融资难问题始终存在。即使在2009年宽松的财政和货币政策下，仍有企业为融资叫苦。中小企业融资难从表面上看是资金问题，实质上是个复杂的系统工程，要解决中小企业融资难问题，需要政府、银行、企业及社会各界共同努力。

对此，本期“信合·论道”邀请了江门市中小企业局、江门市新会区农村信用合作联社以及江门市中南石化有限公司等政、银、企三方的负责人，一起为破解中小企业融资难支招。

本版文/图 本报记者 庄英业

经典语录

“企业应该让银行看到企业的发展前景，同时学会与银行一起成长，这样才能让双方的关系更为紧密。”



让银行看到企业的发展前景

中小企业融资难在哪里？企业如何才能解决贷款难问题？

江门市中南石化有限公司创建于1993年，是一家集成品油仓储、销售和经营石油石化、工业用气一体化的集团民营企业。在10多年发展历程中，该公司也遇到过资金周转的时候，“眼看着行业发展的前景无限美好，发展机遇稍纵即逝，企业却受困于融资难，那种心境现在想起来仍不免唏嘘。”梁总说道。

无论如何，中南石化挺过来了，它的经验或许对一些中小企业有所借鉴。

记者：你们出现过贷款难吗？最后怎么解决？从企业角度讲，您认为如何才能解决中小企业的贷款难题？

梁朝晃：我记得是在2005年的时候，那时行业生意不好，油、气紧缺，公司经营基本是亏本的，但我们始终坚信这个行业的发展前景是好的，历史的发展也证明了这一点。在这种逆境之下，我们迫切需要资金，实现规模化经营，只有规模上去了，才能抢占行业制高点。然而，对银行来说，加油站贷款是个新事物，而且我们能抵押的土地面积不大，很多银行不愿意贷款给我们，融资问题硬生生地卡在那里，让我们在发展道路上寸步难行。这时候我想到了一个办法，就是加强与金融机构的沟通，请他们到我们企业去，让他们了解我们的企业和我们所在的行业，让他们看到企业的发展前景。这个方法很有效，通过了解，银行对我们产生了信心，慢慢地开始从了解到支持，到精简手续，到加大信贷额度。经过这么多年的合作，双方达到了双赢的和谐境界。

就我个人经验，企业要吸引到银行的贷款，要做好以下几个方面工作：1、做好准备贷款的基础工作。每一项投资所产生的单据、发票，以及公司的各种证件，都要归纳好，时刻准备银行的审查；2、无论大小企业，在发展初期都应该站得高看得远，要按照大企业的方式做好管理、建立完善的财务制度，依法纳税，这样才能让你的合作伙伴对你有信心。

很多企业认为，银行与企业不是一个对等关系，企业经常要求银行贷款，其实不是这样。企业应该学会与银行一起成长。我经常去国外的石油公司考察，国外在加油站的建设方面很先进，配套有便利店、汽车美容、餐厅、超市等，同时还有自助加油站、自助银行等。借鉴这些经验，我们与我们的贷款银行新会农信社商议，现在新会农信社在我们所有的加油站都设置了自助刷卡的pos机，大大方便了客户。今后，我们还想与新会农信社合作，让他们在我们的油站设置自助银行，而我们也准备加大投入，改进油站设备，设置自助加油站。通过这一系列的行动，我们与银行一起实现了成长，朝着国际先进的服务模式前进。



罗乐忠 江门市新会区农村信用合作联社主任

“我们并不抗拒信用贷款”

“区域性地方银行在支持中小企业方面有着一定的天时地利优势”，“我们并不抗拒信用贷款，相对于抵押担保，我们更关注的是企业的经营行为和经营过程”……在谈到金融如何支持中小企业发展时，江门市新会区农村信用联社主任罗乐忠言语中透露着一份自信。确实，在支持中小企业方面，作为地方一级法人的新会农信社有着自身独特的优势，这从今年一季度的信贷可以看出，期间新会农信社的贷款达到了16亿元，位居全市金融机构之首，而其中有60%以上贷款流向了中小企业，尤其是制造业中小企业。

什么样的企业能让银行放贷？银行如何更好地化解给中小企业贷款中风险？下面，让我们来看看新会农信社在这些方面的经验。

经典语录

“我从不认为银行与中小企业是支持与被支持的关系，两者其实是合作的关系，大家在合作中实现共赢才是最重要的。”

第一季度投放了16亿元贷款

记者：相比2009年的宽松的货币政策，今年银行系统似乎出现了银根紧缩迹象，江门一些银行也出现了贷款紧张现象。我们很想了解一下，新会农信社有无这方面的调整？

罗乐忠：如果国家宏观货币政策有所调整，我们也会相应进行调整。我们目前按照社里制定的信贷政策和市场定位执行，仍然保持正常的贷款投放态势，但对信贷投放方向会有一定的区别对待，更多地向国家扶持产业、扩大内需产业倾斜。

第一季度我们投放了16亿元贷款，居全市之首。这么快的投放速度在新会农信社历史中可是最高纪录，这得益于我们的市场定位——新会农信社始终将中小企业、个体工商户作为目标客户群。在我们的放贷中，没有一单涉及政府基础设施建设的，除了一些消费贷款和个别大企业贷款外，我们60%以上贷款是针对中小企业而投放的，这对后金融危机时代企业恢复生产，尤其是中小企业走出经营困境，起到了较大帮助作用。

“我们更重视第一还款源”

记者：中小企业融资难问题凸显。从金融机构角度看，您认为是什么原因导致中小企业出现融资难？而什么样的中小企业能让金融机构敞开心扉？

罗乐忠：银行有自身的经营体制。在风险控制方面，一是经营上的需要，二是从社会角度来说有其必要性，而中小企业尤其是中小企业在风险控制上难度大，很多中小企业在治理薄弱，发展初始是一个人经营，企业大了还是一个人在经营，生产、财务、管理都是萝卜青菜一抓，对于这样的企业，银行很难放心借钱给他们。另外，目前社会法治条件、信用体系仍不健全，对企业资产的监管不严，企业诚信意识不强，这些都加重了银行信贷方面的风险压力。

其实，我们并不抗拒信用贷款，像一些企业有临时资金需求，我们都会灵活放款，甚至高达1个亿的信用贷款都有，包括我们对拆船业的贷款实际上也是信用贷款。从我们银行角度来看，中小企业想要融资关键在于：一、合法合规经营。企业的经营模式、管理情况、资金运作、纳税情况都要清清楚楚、明明白白。这样，银行在评估企业的融资能力时，才能有依有据；二、企业家个人的诚信和行为操守也非常重要，这也是现在银行越来越看重的，它成为银行对企业融资能力评价之一；三、企业发展要抓住市场，要有正确的行业导向，让银行能看到企业发展的前景；四、企业治理机构、管理水平要不断提升，才能吸引银行源源不断给予资金支持。

农信社与中小企业是合作共赢关系

记者：作为地方金融机构，新会农信社支持中小企业融资有独特的优势，您能否谈谈你们在这方面的经验？

罗乐忠：我从不认为银行与中小企业是支持与被支持的关系，两者其实是合作的关系，大家在合作中实现共赢才是最重要的。

作为区域性地方银行，我们在对中小企业融资方面有自身优势，比如我们对企业家个人背景、个人信用程度等都有较为充分的了解，控制风险的方法和渠道也多一些，所以我们对中小企业贷款的投放一直具有领先优势。另外，新会农信社在风险控制方面，从抵押担保方式转化成对企业经营过程的风险控制，相比第二还款源（抵押物），我们更重视第一还款源（企业现金流、经营收入），这也是新会农信社支持中小企业欢迎的原因之一。

具体措施包括：

- 1、加强业务产品的创新，我们推出了“汇盈利”联保贷款，又名小企业联保贷款业务，联保企业无需任何抵押，就获得最长3年的贷款。另外，我社还有仓储质押、出口退税单据权利质押、浮动抵押、担保公司担保贷款，为企业提供多种融资渠道和手段。
- 2、加强贷款的贷前风险识别和控制，准确分析企业当前和将来的还款能力，努力把贷款风险关口前移，确保择优扶持；加强贷后管理，及时分析和预测借款人的经营情况，确保贷款的安全性。同时严格监督贷款能按申请用途使用，确保贷款能为企业创造效益，提高还款能力。
- 3、多向借款企业提出合理建议，促进借款企业在生产流程、财务运作等方面提高管理，以不断提高经营效益，提高企业的对外融资能力，特别是对外出口企业，要求外贸出口企业把企业的结算中心、利润中心向境内转移，化“两头在外”为“一头在外”，加强对企业经营资金的掌控。
- 4、加强借款企业的贷后管理，加强对企业“资金与资产转换”过程的监督，落实贷款按申请用途使用，确保贷款为企业创造效益，提高还款能力。

消除企业与银行之间的信用障碍

记者：在支持中小企业方面，站在银行的视角，你认为相关部门如何行动起来，与银行一起努力来解决中小企业融资难问题？

罗乐忠：解决中小企业融资难问题需要全社会努力。主要表现在以下几个方面：一、科学地引导企业发展。地方政府应明确区域发展战略，科学引导企业向国家扶持的产业方向发展。同时，明确和落实各产业发展扶持政策。只有企业的发展方向对了，流向企业的资金才能实现良性循环；二、努力完善中小企业的贷款担保体系建设。完善的信用担保制度是提高中小企业融资信誉度的有效方式，因此，多层次、多途径建立贷款担保机构，对缓解中小企业融资难有较大帮助；三、加强有关法律、法规及政策的执法力度，强化外部信用体系。要加强中小企业经营和融资的法律法规建设，改善企业融资环境，为中小企业的融资提供基本的制度和信用保障。

在我国，当银行等债权人需要追偿债务时，即使承担了高昂的诉讼成本，经过漫长的诉讼程序，债务人也俯首认账后，还需要仰仗法院的执行程序是否有效和及时，因而，加强法治和行政保护建设，消除企业与银行之间的信用障碍，对防范和化解金融风险、提升银行信贷积极性、解决中小企业融资难等，都意义重大。