小企业与银行定情记

□本报记者 邹靓

从2006年年中，江浙沪一带金融业掀起小企业融资热潮开始，小企业信贷渐渐摆脱了“公司业务北大荒”的困境，成为了商业银行做深公司业务的一个新的起点。而被视为中国小企业生存发展征途中最大一块“坚冰”的融资问题，也在国家政策暖风中逐渐消融。

需求加政策 银行对小企业动了心

上海银监局一位官员表示，中小企业融资难由来已久，信息不对称、缺乏担保方和财产抵押能力是最大的问题。

其中，信息不对称不仅仅指企业经营、财务、信用等信息的缺乏，企业对金融机构可提供的服务内容及获取途径同样不在行。此外，由于企业规模限制或是企业经营特性的关系，企业缺乏不动产等抵押物，也给商业银行控制放贷风险带来了不便。

扶持中小企业发展的政策导向在2006年再明显不过。这一年，国家发改委起草了《国务院关于实施中小企业成长工程的若干意见》，国务院办公厅转发了国家发改委、财政部、人民银行、国家税务总局、银监会联合起草的《关于加强中小企业信用担保体系建设的意见》，银监会又下发了《商业银行小企业授信工作尽职指引（征求意见稿）》。

小企业融资需求大于供给，且监管当局鼓励“商业化、可持续地发展小企业信贷”。这就意味着商业银行的小企业信贷产品要做到收益覆盖风险，在利率上允许上浮。可以说，正是这一政策信号极大地激发了商业银行拓展小企业信贷业务的热情。

2006年下半年，各家商业银行在原有的企业信贷业务项下，对小企业贷款业务分设专人，多家商业银行还成立了中小企业部或是小企业信贷部门，并从小企业经营规律研究、小企业授信业务风险特点、小企业放贷流程改造、小企业信贷产品信息传递等多个方面加强差别化的授信管理。

抢占新利润增长点 银行甘愿做“小”

早年间，以国有商业银行领衔的“垒大户”现象，随着一场激烈的市场瓜分格局初定。2006年A股市场重启之后，公司治理及财务制度相对完善的大型企业开始寻求直接融资渠道。某国有商业银行人士坦言，公司信贷业务确实存在压力，各家银行也都在开拓新的业务增长点。

对此上海银监局人士认为，目前大型企业及中型企业的信贷市场已趋于饱和，银行在与企业的谈判中处于议价弱势方。相比之下，小企业信贷虽在一定程度上风险较高，但只要风险控制得好就能成为高收益业务，这对提升银行的业务能力和风险管控能力来说是个很好的机会。监管当局表示，“尤其是股份制商业银行，如果能将小企业融资做出特色，也不失为其开展差异化经营的一个契机。”探索成功的小企业金融服务模式本身就是中外资银行信贷文化和管理体制的重大创新。

从抵押贷款、担保贷款、票据业务等传统融资工具，到仓单质押、股权抵押、应收账款保理等创新信贷产品，商业银行陆续推出服务于不同行业、不同成长时期、不同经营阶段小企业的特色业务。

企业理财计划、量身定做融资计划等流程式融资服务越来越受到企业客户的欢迎，商业银行还同时上线网上或电话自助银行等配套服务，为小企业融资提供更便捷和互动式的信息平台。

截至2006年12月末，上海市中资银行对小企业各项贷款余额1852.98亿元，约占同期中资银行各项贷款余额的11.99%，比年初增加383.17亿元。小企业信贷成为商业银行最新的业务增长点。

◆小企业银行融资产品比较

中国工商银行“融通”系列

“融通”系列分短期融资产品和中长期融资产品，分别根据不同的融资工具设定产品类别。其中短期贷款为1年以内，中期贷款最长不超过3年。

短期融资产品中，有针对小企业银行票据业务的票据通，针对小企业信用证业务的开证通等。中长期融资产品中则针对企业贷款的不同用途，分为置业通、装修通、设备通、厂房通等六个类别。单个企业融资总额一般不超过1000万元、最高不超过3000万元。

民生银行“通宝”系列

该系列产品分为易押通、易票通和易保通三款。其中易押通—动产抵押，针对资产规模较小、资信水平一般，但在经营活动中保有一定量的存货等的小企业。以其合法拥有动产（原材料、库存产品、采购商品等）作为质物进行融资。

易票通—厂商银，为经销商签发的、以生产商为收款人的银行承兑汇票，货物保管商根据银行指令分批向经销商发货。

易保通—应收账款保理，由小企业将其应收帐款转让银行，由银行支付现金给企业。该产品在避免应收帐款对企业资金的占用，加快小企业资金流转的同时，为企业提供应收帐款管理、催收，坏帐担保等服务。

兴业银行“金芝麻”系列

该系列服务产品涵盖了18个单项产品，覆盖到中小企业产、购、销三大环节。主推工业厂房贷款、个人额度循环贷款、理财产品受益权质押贷款、动产（仓单）质押授信业务等产品。

其中工业厂房贷款向客户发放用于购买自用标准厂房（现房和期房）的人民币贷款，主要服务于有购买或自建标准厂房，有融资需求的企业。

个人额度循环贷款是在银行综合评价客户的资信情况及提供的担保状况后，提供给客户的最高信用额度，客户在一定期限内可循环使用。主要服务于合伙企业、个体工商户、个人独资企业负责人或代表人。

理财产品受益权质押贷款，是客户以银行销售的本外币理财产品受益权设置质押办理的信用业务。主要服务于持有该行销售的未到期本外币理财产品的机构客户。

动产（仓单）质押授信业务是客户以其动产或仓单质押，由银行给予融资的业务。主要服务于拥有稳定的购销渠道，较大的销售额和现金流量，存货占比较高的企业。

上海银行“便捷贷”系列

该系列主推小企业房产抵押贷款、法人房产按揭贷款和小企业信用担保贷款三款产品。

小企业房产抵押贷款重点支持已经渡过创业期，生产经营状况正常，能够提供足额、有效房产抵押、具有一定成长潜力的小企业。贷款额度最高可达2000万元，并承诺5个工作日完成审批。

法人房产按揭贷款重点支持入驻上海各类工业园区（以市级园区为主）的制造型小企业，以及入驻商务楼宇的现代服务型小企业。贷款期限最高可达8年。

小企业信用担保贷款主要支持具有良好成长性，但缺乏足额、有效担保能力的小企业，重点支持上海市支柱产业配套企业、科技型企业和主营业务清晰、已渡过初创阶段、具有良好发展潜力的成长性小企业。期限一般在1年以内，单户企业贷款最高不超过1000万元。

上海农村商业银行“三农”小企业贷款系列

该系列产品列有农业产业化龙头企业贷款、农民专业合作社贷款、农业经济组织贷款三款产品。

其中农业产业化龙头企业贷款针对市级农业产业化龙头企业及区（县）农业产业化重点龙头企业，在企业建设期可提供购置土地、厂房、设备等固定资产所需的中长期固定资产贷款，在生产期可提供生产资金短缺所需的抵质押、保证贷款、票据融资等短期流动资金贷款。

农民专业合作社贷款针对上海在“三个集中”和现代化新郊区建设过程中，郊区农民成立的专业合作社在种植、养殖、生产、加工、销售农产品过程中流动资金不足的融资需求。

农业经济组织贷款则是针对从事农业生产、农副产品加工和运输、销售、农业科技等各种农业经济组织，提供各类公司贷款融资方式。

（邹靓 整理）

◆新品链接

光大推出“金色链”融资业务

光大银行日前推出以中小企业为主要对象的“金色链”融资业务，它是基于企业商品交易项下应收应付、预收预付和存货融资而衍生出来的组合融资，针对核心企业上下游长期合作的供应商、经销商提供融资服务的一种授信模式。

该行相关负责人表示，随着我国经济融入世界经济，企业外包、跨境物流等新的经营模式在中国得以广泛应用，中国已成为事实上的世界工厂和制造业基地，成为全球供应链体系中的重要一环。在此背景下，各主要行业内部均形成一个核心企业与上下游配套企业协作配套、利益共享、风险与共、稳定有序的企业商务生态链。

（但有为）

华夏银行“银关通”上线

4月12日，华夏银行上海分行与上海海关正式签订网上支付税费合作协议，并正式推出集电子化报关、无纸化通关和网上缴纳税费为一体的“银关通”网上银行服务。

“银关通”业务，是通过中国电子口岸平台连接海关业务系统和银行业务系统，为进出口企业提供准确、安全的网上税费电子支付服务的一种网银产品。可办理电子报关，完成缴纳进出口关税、进口增值税以及监管手续费等海关税费。

华夏银行上海分行戴勤行长认为，“银关通”业务在提供报关、缴付关税及相关行政性费用等“一站式”服务的同时，也减轻企业异地缴纳税费的财务管理难度，提高外贸企业通关效率。（邹靓）

◆融资小贴士

量需择贷 事半功倍

□周眉

面对纷繁复杂的小企业融资工具，如何在最短的时间内选择到最合适的产品，是大多数中小企业主头疼的事情。为此，商业银行人士及业内专家给出三点提示：

首先，各行对小企业信贷产品分类不同，企业可以以贷款方式分类进行咨询，也可以资金用途分类匹配银行产品。另外，部分银行推出了有针对性的企业理财计划或是融资流程服务，可为企业长期融资、经营全程融资提供便利。

其次，商业银行的审贷时间依企业特征和融资产品而定，同时要结合商业银行的审批程序。国有银行目前多为一对一审批制度，即由权限允许的分支行负责人审批信贷项目，时间上较难控制。股份制商业银行多采用流程审批制度，即从受理业务、资信考察、报表核实、到审批放贷进行流水作业，时间一般在3天左右。

再次，各行放贷额度以企业规模性质、融资方式及融资需求等为参考依据。如房产抵押贷款，对于优质企业平均可贷到抵押物价值的八成左右，变现程度高的货物抵押也可贷到六成。