

信贷紧缩期小企业融资路径何处觅

货币政策从紧的时代,信贷资源比任何时候都来得珍贵。如何绝处逢生?监管层出台了多项政策指导并鼓励商业银行加大对中小企业的资源投入。只要选择适合的融资路径,中小企业依然可以盘活资金,在银根收紧的时期灵活出击,在经济飞速发展的大浪中潇洒弄潮。



◎本报记者 邹靛

货币政策从紧的时代,信贷资源比任何时候都来得珍贵。商业银行在有限的信贷额度下,是更愿意抱稳大户,还是愿意追求市场化利率带来的高收益,各家策略不同。但有一点可以肯定,在雪灾肆虐的2008年初,中小企业的日子并不好过。

在民营经济力量及小企业相对数量最多的浙江,信贷紧缩引发的连锁反应已开始显现,小型加工企业、外贸型企业受冲击最大。业内分析人士称,受宏观经济及政策因素影响,商业银行自发的做大小企业信贷业务动力不足,“人民币升值加大了进出口企业的汇率风险,紧缩信贷政策又将淘汰一大批实力不足的微小企业”。

不过,绝处亦可逢生。2005年以来,中国银监会出台了多项政策指导并鼓励商业银行加大对中小企业的资源投入,特别是对特定行业如节能减排、支农项目等的投入力度。商业银行中,众多股份制商业银行及地区城市商业银行陆续推出了针对中小企业的信贷、结算等业务,其中不少还形成了品牌,如工商银行的“融汇贯通”,兴业银行的“金芝麻”,上海银行的“成长金规划”,上海农商行的“金融便利店”,不一而足。

寻找匹配的信贷产品

小企业的融资需求多种多样,对应不同商业银行又有不同的产品和服务。浦发银行上海分行中小企

业部总经理王建平认为,小企业融资要求时间短、额度小、情况多变,“因此并没有所谓最好的产品,只有最适合的产品”。

如果以资金用途来划分,大致可以分为以下几类:一是购置资产融资,二是项目或贸易融资,三是国际业务,四是抵押及其他类融资业务。

购置资产融资,主要是满足小企业购置自营商业用房、办公用房、购置机器设备类需求。大多数商业银行均有此类产品,如工商银行的“置业通”、“设备通”、“厂房通”,如浦发银行的“法人按揭业务”,如光大银行的“工程机械贷款”。

项目或贸易融资,主要是满足实业型制造企业、商贸流通企业在采购、销售、生产等环节中的金融需求。如交通银行“展业通”,就为此分设了“生产经营一站通”、“贸易融资一站通”、“工程建设一站通”,如中信银行的“银贸通”业务,如深发展的重点业务“供应链贸易融资”。

国际业务则是以进出口押汇、信保押汇、票据融资为主要形式的融资业务。中国银行、上海银行、华夏银行、民生银行等均有系列融资产品提供。如中国银行的“进口汇利达”,如上海银行的“出口信用保险项下贸易融资”,“信用证项下贸易融资”,如民生银行的“易票通”、“易保通”等。

其他类融资业务覆盖特殊行业及业务,如上海农商行推出的“农业经济组织贷款”、“园区入驻企业贷款”,“农民专业合作社贷款”,如上海银行推出的“科技型中小企业委托贷款”等。

特色银行“快又多”

虽然所有商业银行都有推出中小企业信贷业务,但为配合各自不同的发展战略,对中小企业信贷的侧重有所不同。一般而言,大型商业银行擅长有抵押担保的融资业务,而地方性银行和定位做小企业特色银行的,多数以企业所处行业、成长时期、资金用途等进行细分。

业内人士表示,同一项融资需求或许能在多家银行获得,但如果是一系列的融资需求,就需要有匹配的融资产品的组合相适应。该人士表示,“如深发展的‘供应链贸易融资’,就是以对贸易的结构性融资著称。其覆盖质押、保理、预付的产品组合在钢铁、煤炭行业的贸易融资中占有相当大的市场份额”,上述人士称,小企业融资是否形成特色取决于是否能满足连续的融资需求。不少银行为此还提出小企业融资的一站式服务,如上海银行的“成长金计划”和兴业银行的“金芝麻”系列。

其中,上海银行的“成长金计划”于2007年4月推出,涵盖“便捷贷”、“商易通”、“创智贷”、“金赢家”和“小巨人”五个子品牌,由20多种产品构成。五个子品牌分别对应小企业客户日常周转资金、供应链资金(采购、存货、销售)、技术成果转化资金、资金理财、高速增长缺乏综合服务支持等需求,是针对不同行业和成长阶段的企业提供的一站式服务。上海银行行长助理贺青表示,“成长金计划”已基本覆盖不同类型小企业的融资需求。

近年来主要的12种中小企业融资创新产品

创新产品	贷款方式
1、保全仓库贷款	银行要求中小企业将货物放入指定的仓库充当贷款抵押物
2、出口退税质押贷款	银行要求中小企业将经国家税务部门审批的应退税款作为贷款质押
3、无限责任担保贷款	中小企业的法人代表或主要股东承担企业贷款的无限责任
4、动产质押担保贷款	银行要求大中型企业对关联中小企业的贷款进行担保,中小企业则将专用性的动产进行反担保
5、应收账款质押贷款	银行要求中小企业拥有的大中型企业的应收账款作为贷款质押
6、保付代理业务	银行购买中小企业的短期应收债权
7、联保协议贷款	多个企业之间展开贷款联保
8、买方付息票据贷款	中小企业在销售商品后,持买方企业交付的银行承兑汇票或商业承兑汇票到银行申请办理贴现,银行审核无误后,办理贴现手续,票据贴现利息由买方企业承担
9、出口项下的付账凭	银行无追索权地买断国外开证行的承兑汇票,给出口企业提供融资服务
10、出口外汇率押汇	银行按国内进口中小企业的要求开出远期信用证,国外来单经银行承兑后,银行对国外出口商办理无追索权的即期付款,分为买方付息买断业务和卖方付息买断业务
11、中德财政合作中小企业信贷规划	这是财政部以中国政府名义借入条件较为优惠的德国政府贷款,主要是为了推动中国中小企业对固定资产中长期性融资的需求,信贷规划由中国的一家具体银行承办
12、创业贷款	由地方再就业基金或是其他方式担保发放的无指定性贷款

再如兴业银行的“金芝麻”系列,其实是针对企业在生产经营的不同阶段,提供的全方位融资及系列服务。

兴业银行公司部人士介绍,“金芝麻”系列分为A采购方案、B销售方案、C生产方案三个阶段。采购方案中包括有采用商业汇票进行结算的“票易票”、“商票保贴”、“代理票据贴现”,以有限资金获得最大采购量的“买方协议付息票据贴现”、“全额保证金银行承兑汇票”。销售方案中,有获得销售货款快速回笼的“汇入汇款项下出口押汇业务”、“进口证易票”,提高存货周转率的“动产仓单质押授信业务”、“国内有动产的综合保理”等。生产方案中,则有低成本解决突发性资金短缺的“法人账户透支业务”、“理财产品受益权质押贷款”等。

钱沿观察哨

“打新”产品费率调低的背后

◎本报记者 邹靛

随着新股发行制度预期改革及资本市场宽幅震荡,风险独领的“打新股”产品近期出现了退烧迹象。2008年,谁将成为银行理财产品的投资热点?“打新股”产品还有没有吸引力?

近日,中信银行、浦发银行、民生银行纷纷调低了“打新股”产品费率,其中中信银行对该产品的管理费率由投资完成后收益的20%降为10%。工商银行在1月推出的2008年第2期增强型新股申购,也仅按年化1.2%的固定费率收费,同时不收取业绩报酬。

问题直指打新股产品的同质化。业内人士坦言,同质化加剧了银行争夺客户资源的价格战。从“打新股”产品的盈利原理来看,资金规模与中签率同向晋级,而2008年的新股发行密度较2007年减弱,势必弱化“打新股”产品的收益率。因此,资金优势是“打新股”产品最终业绩的一大支撑。

“打新股”产品对商业银行的贡献并不局限于其所属的中间业务本身。由于资金在一定期限内稳定,可视作为定期存款,理财业务同时也牵制了客户资源,带来潜在的资金与业务。在货币政策紧缩的宏观背景下,资金和客户是商业银行必争之地。

“打新”产品是银行理财产品中收益较高的。但新的投资热点很可能出现在黄金和结构性理财产品中。受益于国际金价持续上涨,黄金投资自去年以来一直受市场追捧。而结构性的理财产品,在资本市场动荡的时期由于加入了衍生金融工具,而能够获得更稳定的收益。

广大投资者或许应该早做准备,在“打新”收益预计会缩水的情况下,把投资视野放得更宽一些。

旅行支票:春节长假境外游支付新宠



◎本报记者 石贝贝

国内假期的调整,使得大家对仅存的两个长假(春节和十一黄金周)更加期待,而不少游客或许已经

制定好春节出游的计划。出门在外,对于广大旅行者来讲最重要的就是如何在享受愉快假期的同时更加安全方便地支付吃住行及购物花销。在出国旅行前,旅行者大多准备了

信用卡和一定数额的外币现金,可是如果遇到钱包遗失的情形,恐怕还是会措手不及。面对可能出现的情况,旅行支票是一种相对于现金而言更安全、使用方便的支付工具。

据记者了解,美国运通专门推出了旅行支票的“尽兴之旅有奖活动”。具体来说,在2008年1月1日至3月31日期间,凡购买美国运通旅行支票任意金额,即可参加抽奖活动并有机会获赠厚礼。而购买金额每达500美元(或等值其他外币),还可再多一次抽奖机会,每人最多5次抽奖机会,每月开奖一次。

银行专家表示,旅行支票具有现金无法比拟的独特优势,比如安全性。携带大量现金不仅非常不安全,而且一旦钱包丢失或被窃,找回的几率微乎其微。而消费者在购买旅行支票时已经在银行柜台作了初签,使用时需要复签验证,这就避免了因为丢失而被别人盗用的风险。一旦丢失,通常可以在很短的时间内

在当地免费获得补办。早在1891年4月25日,美国运通公司就发行了全球第一张旅行支票。如今,旅行支票通行全球,已经成了广大旅行者旅行途中极安全且方便的支付工具,既可以直接用于出行时的日常消费,如酒店、餐厅、商场,又可以和现钞混用、找零,还可以兑换成当地货币。

银行人士介绍,旅行支票在国内各大银行均有销售,购买手续也和购买外币现钞一样简单,只需携带身份证件、护照及有效签证至各大银行即可直接购买。在银行购买旅行支票时,在支票左上角初签,中英文皆可;到了国外进行消费支付时,只要在收款人面前于支票的左下角复签即可。

不过要提醒的是,消费者务必将购买合约书与旅行支票分开存放,并妥为保管,倘若旅行支票遗失或被窃,备妥购买合约书,致电各地挂失理赔服务处就可以办理挂失。

新品上市

深发展发售“腾越2号”

◎本报记者 邹靛

2月3日至2月25日,深圳发展银行在全国发售“聚财宝”腾越计划2008年2号基金与新股组合人民币理财产品。限量发行5亿元人民币。

据悉,该产品为非保本、浮动收益型产品。认购起点为5万元,超过认购起点份额部分,应为1万元的整数倍。该产品封闭为12个月,深发展保留提前终止或延期的权利。产品固定管理费率为0.8%,销售费用为募集总金额的0.3%,前端收取。

点评:该产品的理财投资年化收益率=信托净收益+理财本金总额-理财实际天数×365。如果理财投资年化收益率在8%(含)以下,客户获得全部理财投资收益。如果理财投资年化收益率高于8%,理财收益=客户理财金额×[8%+(理财投资年化收益率-8%)×0.7]×实际理财实际天数×365。深发展理财师介绍,该产品主要用于精选基金与新股申购投资。

光大银行推“阳光加息宝”

◎本报记者 但有为

中国光大银行日前在全国推出“阳光加息宝”业务。据介绍,客户只要办理“阳光加息宝”签约业务,既可以免除到银行网点柜台办理转存业务的手续与时间,又可以轻松获得最高的定期存款利息收益。“阳光加息宝”还可以根据需要,选择第一次加息转存或者每次加息转存之后是否继续转存,还可以选择原定期存款本金转存或者原定期存款本金和提前支取的活期利息一起转存。

中意人寿推综合意外保障计划

◎本报记者 黄蕾

目前市场上的保险产品琳琅满目,各类新产品也是层出不穷,然而绝大多数保险产品都是针对个人的,中意人寿2月1日新推的“福临门”综合意外保障计划却可以做到一张保单保全家。

该计划保障比较全面,保险利益涵盖意外身故、烧伤及残疾保险金、意外医药补偿保险金、每月给付意外全残生存保险金、抚恤金等多个方面。

点评:中意人寿“福临门”综合意外保障计划具有保障全面、保费低、灵活创新等特点,其中最特别、最具吸引力的优势就在于其投保方式的灵活创新,客户可以从四种保障计划中任意选择适合自己的方案。这四种计划的被保险人分别是本人、夫妻双方、本人和子女以及夫妻和子女,而在这四种保障计划中,全家投保最为划算——只要投保子女人数在三人以内,均以统一的费率计算。如果五口之家投保一份中意人寿“福临门”综合意外保障计划,全年的保费仅为418元,平均每天只需支付1.15元,夫妻双方和三个孩子就可以共享高达十几万的保额。

中德安联人寿少儿成长计划上市

◎本报记者 黄蕾

“红包”是春节长辈们给孩子准备的传统守岁礼物,越来越多的家长都具备了理财意识,期望寻求一种合适的理财工具为孩子打理殷实的压岁红包。适逢春节,中德安联特别推出“守护天使”、“快乐天使”系列少儿成长计划,将小红包变成大红包,定期给付,双重分红,为孩子的成长提供稳定的财务支持。

点评:“守护天使”、“快乐天使”系列少儿成长计划引入双重分红机制,使客户可以充分分享公司的经营成果。

据介绍,在设计这两个保险计划的时候,充分考虑了不同客户的需求。“守护天使”可以作为祖父母的新年特别厚礼送给孙子女们,“快乐天使”更适合父母对孩子成长的长期规划。

民生人寿两全险上市

◎本报记者 黄蕾

民生人寿最新推出的银行专卖保险产品——“民生富贵盈门两全保险A、B款(万能型)”日前在全国各大银行及邮政储蓄网点开始销售。上述两款产品均兼具保障和投资功能,在提供保险保障的同时,为客户提供了一个回报稳定的长期投资渠道。

点评:“投资回报稳定,意外双倍赔付”是两款产品共同的特点。从投资角度来看,民生人寿此次推出的两全险兼顾了客户不同需求:A款初始费用较低,可用于投资的金额相对较高,账户升值相对较快;B款设有持续奖金,持有时间越长,所获收益越大,持续奖金累计最高可达保险费扣除已部分领取的个人账户价值之后余额的10%。

从保障角度来看,该产品还具有两全保障的功能:当被保险人因疾病身故时,民生人寿将按当时基本保险金额给付疾病身故保险金;当被保险人因意外身故时,可按基本保险金额两倍给付意外身故保险金;当被保险人生存至保险单满期日,可将按当时个人账户价值给付满期保险金。