

银行贷款并非“抵押”一条路

宁波市第十届小微企业融资洽谈会昨日举行



小微企业融资洽谈会现场。

刘波 摄

3

违法乱纪者难贷到款

在前期征集有首贷需求的客户行动中，打来电话进行报名或者咨询的小企业主最纠结的一件事是，手头缺少固定资产，担心银行不肯放贷。而昨天在现场，多家银行带来的针对小微企业客户的特色产品中有相当一些是不需要抵押物的。

比如中国银行宁波市分行充分考虑科技型小微企业“轻资产”的特点，在授信担保中不唯抵押，推出了“中银科技通宝”产品系列，有效结合科技型小微企业面临的担保难、抵押物不足、短期资金流短缺等问题。再如农业银行宁波市分行在这次融洽会上主推的产品之一——小企业简式快速贷款，小企业在符合规定的单户信用总额以内，落实全额有效抵（质）押担保、保证担保等银行认可的担保形式的前提下，信用等级评定、授信、用信一并办理，根据提供的抵（质）押物和保证担保，直接进行授信和办理各类贷款、贸易融资、票据承兑、贴现、保函、信用证等表内外融资业务，业务结束时等额减少授信额度的信贷产品。浙商银行面向科技创新、创业型小微企业，推广“创业助力贷”“双创菁英贷”“圆梦创客贷”“小微贷”“电商贷”等新产品，“双创”系列产品担保方式灵活，除抵押物外，还可接受知识产权质押、股权质押、“道义保证”等多种担保方式，且贷款期限最长可贷款5年。宁波通商银行以打造在特定细分行业或细分领域的通商特色为目标，创新小微产品，满足小微企业的结算、融资、理财、咨询等多样化、个性化需求。

此外，银行业人士还告诉记者，借款人品行与企业成长性都是贷款的重要参考指标。对于有赌博、吸毒等违法乱纪行为，或经常在外面乱担保的借款人，银行一般都会将这样的借款人“拒之门外”。而企业所在的行业，是否具有发展潜力，目前企业的经营规范与否，也是银行所看中的。工行宁波市分行公司部高级经理黄光明表示，在合作时，公司经营者的个人信用、可视资产与发展潜力都是他们看重的。虽说面对机械、贸易不同类企业，相应要求会有不同，但所谓“有恒产则有恒心”，许多共性都是一样的。

1

大部分企业融资需求在500万元以下

据组委会方面统计，昨日参加融资洽谈会的企业有五六百家，涵盖的行业很广，有能源类、科技类、服装类、机械类、医疗器械类等。资产规模既有注册资本10万元左右的微型企业，也有注册资本超过亿元的中型企业。大部分资金需求在500万元以下，也有一些融资需求在几千万元的。有多家企业当场与银行达成贷款意向，有些企业主直接被银行客户经理由会场请去支行办理相关手续。

丁先生在高新区经营一家科技型企业，多在节能减排上动脑筋，与机电设备、石化行业关系密切。“过去两三年我们更侧重产品研发与完善，目前已有几套成系列的产品想要推广，需要资金”。丁先生的融资需求先期约在1500万元，后期会达到3000万至5000万元，是当天参会的企业中规模较大的。“因为我们最近准备接两个大案子，或同政府采购项目相关。与银行沟通时，他们也对我们做过的案例很感兴趣”。几番与银行沟通下来，丁先生发现银行的门槛没有他想象的那么高，服务也很

规范。初步与他达成贷款意向的中国邮政储蓄银行宁波分行工作人员表示：“近两年，我们一直倡导为客户量身定制适合他们的综合金融服务产品。”当她发现现场的融资产品无法满足丁先生需求时，直接把情况介绍给分行公司部其他条线业务的客户经理，准备在适当时候为丁先生上门服务，“不是传统上提供一堆融资产品让客户挑，而是主动为他设计适合他的贷款方式”。

一家装饰材料厂的经理赖君武专程从象山赶来参加融洽会，他的企业注册资金为200万元，主要研发销售各式家居窗轨，年产值在1200万元左右。原来企业主要服务于中东地区，但近期碍于局势，赖先生把业务转向欧美拓展。凭借价格优势，与美国、英国相关企业初步取得合作意向。但是客户对象不同，窗轨的款式与生产需要也不同。“他们要求有标准2000平方米的厂房空间与设备，对我们来说，就面临产房改造与设备更新的问题”。在融洽会现场，赖君武走访了多家银行讲述自己的情况，不少都愿意为他提供服务。

2

首贷客户现场接受财务辅导

江北一家经营道具的小公司负责人陈先生告诉记者，他还没有从银行贷过款，现在资金缺口在20万元左右。他对贷款的流程以及条件不是很清楚，这次主要是来了解下情况。“我看现场有人是带了房产证、土地证过来的，他们准备工作做得比较好。我看了一圈，发现无抵押的产品是有，但是对公司的财务规范性有一定要求。”陈先生表示，根据银行工作人员的建议，他将对公司的财务作一些改进。

“我们的问题主要是缺少流动资金。”第一次参加融洽会的宁波市江东盛腾铜业有限公司负责人仇赢表示，公司原先是他母亲在管，运行方式比较传统，总是“有多少钱干多少活”，比较少同银行打交道。如今公司部分转给仇赢负责，他很想扩大规模、争取更多流动资金方面做些功课。在现场，仇赢看到了更适合他的月利在千分之五以下的融资产品，“平时自己去银行得到的贷款利率会比较高，一般月利在千分之六以上。在这里，银行集中，产品都放在一起，方便对比。”面对小企业究竟是采取个人贷款还是企业贷款方便的问题，仇赢也得到了建议：“对我来说，个人贷款操作方式

上更灵活一些，也有一定支配权。”

中行的工作人员告诉记者，一般有首次贷款需求的客户还是微型企业。但少数小微企业在运营管理中的随意性大，公私不分，信息不透明，财务制度不健全，资金流向也没有足够的监管。这些是银行不敢贸然放贷的原因。这些客户最该担心的不是没有抵押银行肯不肯放贷的问题，而是应该从长远发展考虑，建立起规范的财务制度。

有的企业不止一次出现在融洽会的现场。鄞州一家做建筑配套的小企业去年就参加过融洽会。老板娘孙女士说入这行还不久，连办公室也是租的，没有什么可以抵押的资产。“去年第一次来，也不知道要准备什么资料，融资效果不太理想，但是成果也有，我们在现场发现有些金融机构能提供无抵押贷款，不过也不是随便谁都可以，对企业的财务情况还是设了一些门槛的。我们等于当时在现场接受了一次很好的融资财务辅导，之后我们根据银行方面的建议，对我们的财务以及其他一些方面做了改进。我想今年我们的准备应该是很充分的，融资的几率也应该会提高。”

昨日下午，由宁波银监局指导，宁波市市场监督管理局、宁波市经济和信息化委员会、宁波日报报业集团主办，宁波市民营企业协会、宁波市个体劳动者协会和宁波市8718平台、东南商报社协办的宁波市第十届小微企业融资洽谈会暨宁波市小微企业三年成长计划实施推进会，在南苑饭店国际会议厅举行。现场，宁波主要的银行业金融机构携带各自有特色的小微企业融资产品及最新信贷政策参会，与众多有资金缺口的小微企业面对面交流、洽谈。

与会人士认为，去年12月，中央工作会议提出2016经济工作“三去一降一补”（即去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板）五大工作任务。2月份，宁波市政府在全国率先出台了进一步降低企业成本，减轻企业负担，推动实体经济稳增长促调的若干意见。在此大背景下，举办这次服务小微企业的融资洽谈会，既是深化精准服务企业的一项具体行动，更是为金融机构和小微企业搭建一个相互了解、相互信任、相互支持的平台，进一步建立长期稳定的银企沟通合作机制和互信、共赢的合作关系，促进产业与金融融合发展。

记者 周静 顾嘉懿

相关链接

2015年宁波小微企业（含个体户）占全市各类市场主体比重超94%，吸纳就业人员230.2万人，占城镇就业总人数的62.4%；营业收入逾1.8万亿元，占全部企业营业收入的52.4%；创新型初创企业数达6982户，较2014年增长约36%，人均创业创新率居全国前列。

据宁波市经济和信息化委员会相关负责人透露，就在不久前，在财政部、工业和信息化部、科技部、商务部、国家工商行政管理总局组织的2016年国家小微企业创业创新基地城市示范评选中，宁波以第5名的成绩成功入选“国家第二批小微企业创业创新基地城市示范”，我市再添一张国家级小微企业“创新创业”名片。我市将以此为契机，制定推进小微企业创业创新的政策措施，全面实施创业创新载体建设、公共服务体系提升、税费普惠金融助推、体制机制改革创新、市场创业活力倍增、小微企业升级加速等六大工程，积极探索小微企业发展的新路径、新模式。