



昨天下午融资洽谈会银行企业对接现场。记者 刘波 摄

额度再紧也不能亏待小微企业

融资洽谈会上，小微企业和银行擦出别样火花

“

宁波市第11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，于昨日在南苑饭店举行。本次融洽会由宁波市市场监督管理局、宁波银监局、宁波市经济和信息化委员会、宁波日报报业集团主办，宁波市小微办、宁波民营企业协会、宁波市个体劳动者协会、宁波股权交易中心和东南商报社承办。

融洽会原定于下午2点开始，但记者在现场看到不少小微企业的代表提前1小时就围在银行展位前了。不少人是从象山、余姚、宁海、北仑等地专程赶来的。这场融资洽谈会，是深化精准服务企业的一项具体行动，为金融机构和小微企业搭建了一个相互了解、相互信任、相互支持的平台，旨在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。

”

小微企业资金需求旺盛

据组委会统计，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、文创类、科技类、服装类、机械类、教育类等。资产规模既有注册资本10万元左右的微型企业，也有注册资本超亿元的中型企业。大部分资金需求量在50万元到500万元之间，也有一些融资需求在几千万元的。

“我明显感觉这两届融洽会参与的企业增加了，比之前至少要增加三成。通过这几年的参与，我们也积累了经验，现场登记小微企业的融资需求，初步了解企业情况，然后发给就近的网点做跟踪服务。因为首贷客户占了相当大的比例，他们有的只是带着融资意向来现场，我们需要进一步了解情况，给出合适的融资服务。”一家国有银行的小贷部负责人说。

丁先生这次是带着房产证来现场的，尽管他希

望能找到免抵押的产品。“我是做环保相关产品的，公司还很小，现在资金缺口也就五六十万元，我希望能有一种随借随还的循环贷款产品，给我定个额度，我用多少借多少，利息按实际借的额度和期限来算。”丁先生说，现场不少银行有这样的产品，洽谈会后他将和相关银行进一步沟通。

还有一位女士带着文创项目来现场寻求融资。“靠自有资金，只能小打小闹。我想过抵押房子，但家里人不同意，所以我来现场看看，没想到还真找到一家银行有针对性的产品。工作人员安排了专门的客户经理会后与我联系。”

宁波市市场监管局相关负责人表示，小微企业融资洽谈会已成为银企对接的一个重要途径，也是推进小微企业三年成长计划的重要内容，深受市民营个体协会会员企业的好评。

利率普遍较基准上浮20%到30%

近期钱荒之说备受各界关注。银行间资金价格上升，使得贷款额度紧张。但昨日记者在现场采访发现，似乎钱荒并没有对小微企业贷款产生明显的影响。

“我们小微企业的贷款额度是单列的。”工商银行的高级客户经理黄先生在接受记者采访前刚接待了一名汽配企业主的咨询。

从现场反馈来看，银行业机构小微企业贷款的平均贷款利率较基准上浮20%到30%，这个价

格与之前的水平相比，没有太多差别。有一些产品的利率定价仅较基准利率上浮10%到15%，按银行客户经理的说法，“几乎与二套房贷款价格一样”。

业内人士表示，市场资金价格变化反映在利率定价水平上会有一个传导时间，不会那么快；另一方面，扶持小微企业发展是普惠金融的一个方向，很多银行都单列了小微企业的贷款额度，并且这个额度在逐年增加。

据宁波银监局透露，截至

2016年末，宁波银行业小微企业贷款余额5761.08亿元，较年初增加341.30亿元，高于各项贷款增速0.69个百分点；小微企业贷款客户18.81万户，申贷获得率91.07%，分别较年初增加6451户和5.27个百分点。2017年将努力实现“三个不低于”目标，即小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速、户数不低于上年同期户数、申贷获得率不低于上年同期水平，切实提升小微企业信贷总量、服务覆盖面和满意度。

方式灵活，套餐可按个性化组合

周先生有一家服装厂，原先主做外贸，近来要发展国内市场，建立渠道需要资金投入。“我有套别墅，是贷款购买的，还没有还清。不知可否二次抵押？”周先生在工行的摊位前咨询。

工作人员建议他尝试申请信用贷款，把别墅作为增信手段之一。“打个比方说，你这个别墅值300万元，贷了200万元。若单独申请信用贷款，可能最高只能拿到100万元，但是把别墅作为增信手段之一，可以把信用贷款额度提高，如果增信手段丰富，我们的小微企业小额信用贷款最高可以到500万元。”

新客户纯信用融资有点难

记者在现场发现，不少小微企业前来寻求的是无抵押、不担保的纯信用融资产品。“这类产品有，但是这类产品大多需要附加一些增信手段，而且信用贷款跟其他贷款组合的方式比较常见。比如说，企业在银行有抵押贷款或者担保贷款，其间又有额外资金需求，银行会根据其资信状况，搭配一定额度的信用贷款。”一位业内人士坦言，如果从来没跟银行发生过业务关系的新客户，又无法提供比较有力的财力证明，光凭一张嘴想申请信用

贷款，是不太可能的。“主要还是因为目前国内信用体系不健全。”

“老实说，目前我们行有信用贷款产品，主要面向合作企业以及有比较稳定职业背景的人群。这主要是考虑风险的防控。”一位不愿具名的银行人士说，他们筛选客户，不是看企业规模大小，主要还是看其发展前景和还款能力，因此小微企业如果想获得贷款，应该把重点放在如何取得银行对自己还款能力的信任上，如相对规范的财务制度、与生产能力相匹配的银行流

续使用，减低转贷成本。企业通过结算向银行归集方式形成稳定的银企合作，在后续需要额外资金支持时，银行还可为其提供信用免担保的“交易贷”融资支持额度。

业内人士表示，尽管目前针对小微的产品比较多，不过要想更好地满足企业需求，还需要量身定制。小微企业的需求是动态的，针对不同企业，要制定出不同的套餐。这也是在融资洽谈会现场，银行多数不给出具体融资结果，而是留下联系方式，通过就近网点后期跟踪服务，以满足企业需求的一大原因。

水、良好的纳税记录，甚至企业的水费单电费单、企业主个人的财力证明等。

市经信委相关负责人表示，为了帮助更多的小微企业获得融资，从分担风险角度促使银行放低门槛，去年我市出台的《关于促进融资担保行业加快发展的实施意见》《宁波市融资担保代偿基金管理办法》等重要文件，要求建立“政银担”风险分担机制，通过设立、运行融资担保代偿基金，建立“政银担”合理分担风险。 记者 周静