

破解“融资难，融资贵”，除了政策，还需要什么？

记者 崔凌琳



本期嘉宾 (排名不分先后)

林浩 东南商报执行总编
 殷石 甬商总会会长
 王群 博威集团副总裁
 叶永庆 华茂集团副总裁
 徐旭昶 宁波侨商会会长
 郭凌玲 通商银行产品销售部总经理
 孙科杰 通商银行宁波分行行长助理兼浙商银行普惠金融事业部总经理
 王旭东 中国工商银行宁波市分行普惠金融事业部总经理
 宋三旭 市金融办银保处处长

最近半个月，宁波市委市政府连续出台了包括《关于打造一流营商环境的若干意见》（“80条”）、《关于促进民营经济高质量发展的实施意见》（“25条”）、《关于进一步推进降本减负促进实体经济稳增长的若干意见》（“新十条”）及《关于推动金融高质量服务实体经济的实施意见23条》（“金融23条”）在内的政策文件，全力支持民营经济。那么，企业该如何理解这些政策，如何从政策中获得实质性帮助？又或者，仅仅依靠政策推动是不是足够？除此之外，还需要些什么？对此，本报第十三期“12A茶座”围绕“破解民企融资难”展开，请来了政府、学界、银行代表，畅所欲言。

1 初创型企业贷款渠道并不少

“作为一家初创公司，贷款实在是难事一桩，银行贷款或要求资产达到标准，或要求税收达到标准，又或者要求股东全担保，可这每一个要求对于一家初创型企业而言都很难。初创期的企业，不仅需要产品研发过程，还需要一个漫长的市场培育过程，所以前几年，公司几乎是没有什么销售可言的。而我们这样的小企业，股东数量不在少数，要股东全担保也着实不易，所以，在面临资金需求之时，我们几乎是不考虑银行的。眼下，我们企业唯有引入战略投资，或依靠自己的销售收入进一步发展，再回头想想，我们3315企业都这么难，其他企业岂不更难？”时科新材料公司创始人殷石博士的一番吐槽，一石激起千层浪。

“我们与高新区有合作，对‘国千’‘省千’及3315企业是有相关支持的，撇去500万元低息贷款、500万元贴息贷款不说，单单凭‘博士’二字，就能获得50万元的信用贷款。”浙商银行宁波分行行长助理、浙商银行普惠金融事业部宁波分部总经理孙科杰第一时间回应。

“我们有一款产品叫‘研发贷’，高校教授、副教授成立公司都可以获得为期3年，最高500万元的授信额度，根据企业产品的创新程度，企业也可获得纯信用贷款。”宁波通商银行产品销售部总经理郭凌玲提议。

而市金融办银保处处长宋三旭亦推荐，宁波不是有产业基金吗……

2 “融资难”或因信息不对称

原来，很多企业动辄抱怨“融资难、融资贵”，很大一部分原因就在于这样的信息不对称。事实上，当很多企业苦于找不到银行融资的时候，银行对优质客户的渴望一分也不会少。

工行宁波市分行普惠金融事业部总经理王旭东在发言时表示，受监管部门要求，去年，工行成立了普惠金融事业部。他说：“为了推动这项业务发展，为了找客户群体，为了把这项业务做大，我们做了很多努力，从考核、政策变通，甚至向监管部门提要求，与总行协调等，一年下来，我们觉得非常辛苦。比如，根据近期热点，总行也作出了众多举措：9月起的‘工银普惠行’；与企业对接；民营小微专题会议，讨论如何加大力度，采取有力措施，放宽政策，提出未来三年，普惠贷款年均增长30%以上，等等，但是不管我们怎么努力，‘融资难，融资贵’始终是企业最直观的感受。”

实际上，不只是工行，当前，各家银行对民营企业的支持力度可能是史上最大了。据悉，以前，工行的小微企业贷款可能大部分都是经营性贷款。现下，该行在品种上做了很多调整，都是为了适合当前小微企业的各种需求。针对企业存在的问题、困难，工行采取了产品上的调整，采取“线上做专，线下做活”的原则，主要满足普惠小微客户。如，为了满足初创型企业无法抵押、担保的需求，采用线上产品（纯信用），根据实际经营情况，个人资产状况进行授信；只要借款人在银行开户，根据流水建立模型，工行会将其纳入白名单，直接授信结算贷；根据企业三年纳税情况，给予授信的税务贷；还有开户贷、随借随还的个人抵押贷、应收账款抵押贷；另外，高新区还有“科技贷”；担保类产品主打打政通、银保通等等。

宋三旭处长举了一个十分生动的例子，“在今年的一次融资对接会上，有一家高新区的科技型企业在台上发了言，结果有一家银行的副行长满会场找我。原因是，他想要那家发言企业的联系方式，说这家企业他们可以支持。其实很多时候，我们组织的对接会上，银行介绍得太专业，企业不懂，而企业派出参会的人员又太不专业，未能好好了解业务，知晓政策，融资机遇擦肩而过，不管怎么说，企业的需求和银行的产品、业务一旦对上号，或许是可以解决很多难题的。”

交流总能碰撞出火花。市民营企业家协会主任林栋建议，明年的银企融资对接会可以分区域展开，亦可以针对性地搞民营企业家协会推荐专场融资对接会，又或者组织商务型、外贸型企业专场，这些方式都更有利于信息的互通。

3 平稳“续贷”比利率优惠有用得多

浙商银行宁波分行从2008年就成立了小微专营机构，目前在宁波配备了15个网点近90人团队，专做小微企业。在本期的“12A茶座”上，孙科杰传达了浙商银行“降本”的服务实体经济的根本目标，指出了降低企业融资成本除了在于名义利率外，更关键在于放贷过程中银行押贷或到期转贷的成本。对此，今年起，浙商银行推出了“还贷通”，让企业顺利实现连续贷，三年授信。“这样一来，企业的‘短贷’就能实现‘长用’，可以与企业的生产、经营相匹配。我认为，这么做对企业而言，比给予名义利率降5%的优惠有用得多。”孙科杰表示。据悉，目前，该行88亿元贷款中，已经有36.82亿元已通过该产品转贷，占比达42%。孙科杰表示，如果这个比率能做到80%以上，那么，“普惠”的意义也就实现了。

孙总一席话得到了企业的普遍认同。对于转贷、续贷，宁波通商银行郭凌玲也亮出了该行一款无还本续贷的产品。据称，借款人只要在到期前两个月提出，银行可以先续放贷款。而在普惠方面，宁波通商银行则比较专注自己的领域，并开拓了专门的行业，如电动车行业等。

4 “监管部门管得太细未必是好事”

“我们企业现阶段都是没有特别的资金需求，但是从过往看，很多时候，监管部门管得太细或许不是好事。”华茂集团副总裁叶永庆直言不讳。他认为，现阶段，监管部门的贷后监管太过严苛，给企业造成了不必要的成本增加。

“以前银行贷款放下来，企业可以慢慢划拨、支付，银行也能随时了解到企业的每一笔用途。五年前，为促进信贷资金进入实体经济，开始了‘受托支付’制，银行一笔贷款一旦发放，发放当天，企业便被逼要求银行根据购销合同将贷款划出去，这对企业而言无疑是加重了不必要的负担。”叶永庆说。如，根据借款合同，企业贷款需要明确用途，借款资金固然不能流入股市、楼市，但对于周转所需的贷款企业而言，除了支付供应商货款外，有时也会是缴税，甚至是工人工资，这些都是合理的用途，监管部门对此的规定是否有过严之嫌？

此外，对于集团性企业的借款往往需要在集团内部调剂使用，因为需要贷款的公司往往处于发展阶段，无论是资产质量还是营业规模都不符合银行的要求，所以借不到钱，集团可能会让发展相对成熟的子公司出面向银行借钱给需要钱钱的子公司用。然而，银行却说，企业的贷款走向不能是集团内关联方企业，这与税务部门实行的“统借统贷”政策是否相矛盾？

5 政策如何切实实施

令在座深感惊讶的是，面对“是否真的融资难”的问题，像华信集团这样的企业，回答亦是肯定。

据悉，1995年就闯荡香港的“第三代宁波帮”香港华信集团总裁、宁波侨商会会长、甬商总会副会长徐旭昶早从2000年起就开启了回乡投资的步伐。“当时企业在宁波的发展让我深深感觉到，自己碰上了一个好时代，但是这两年，我有时不知道企业的投资方向应该在哪里，为什么明明从国家到地方，政策是大力鼓励兴建医院、养老院，可对于学校、医院、养老院，不仅项目贷款贷不了，连委托贷款也贷不了？难道仅仅因为我是房地产企业？”

“2.7亿的老人面临一个孩子的养老，养老院又是大势所趋，倘若金融上提供不了康养的融资，那么，企业积极性从何而来？”

徐旭昶提出：“不论小微企业、大中型企业、特殊行业企业都应当一视同仁，只有政策切实地实行，企业得到了应有的支持，产业才能形成。”

