

第11届小微企业融资洽谈会昨举行 小微企业要想获得贷款 关键是让银行相信你的还款能力

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、宁波市民营企业协会、宁波市个体劳动者协会、宁波股权交易中心和东南商报承办。

融洽会原定下午2点开始，但记者在现场看到，不少小微企业负责人提前1小时就围在银行展位前，其中有不少是从象山、余姚、宁海、北仑等地专程赶来的。这场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了一个相互了解、相互信任、相互支持的平台，促进产业与金融融合发展。



► 在昨天下午举行的宁波市第11届小微企业融资洽谈会暨小微企业三年成长计划实施推进会上，银行企业对接洽谈。

记者 刘波 摄

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，也有一些融资需求数千万元的。

“我明显感觉参与这两届融洽会的企业增加了不少，比之前至少多了三成。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进行跟踪服务。”一家国有银行的小贷部负责人说，“因为首贷客户占了相当大的比例，有的甚至只是带着融资意向来到现场，因此，我们需要进一步了解情况，给出合适的融资服务。”

丁先生带着房产证来现场进行咨询，不过他最希望能找到免抵押的融资产品。“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，她说，“靠自有资金只能小打小闹，形不成规模。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能提供针对性的产品。工作人员安排了专门的客户经理在会后与我联系。”

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影响。

“在我们这里，小微企业的贷款额度是单列的。”工行高级客户经理黄先生说。在接受记者采访前，他刚刚接待了一名汽配企业主的咨询。

从现场反馈来看，银行业机构对小微企业贷款的平均贷款利率较基准上浮20%到30%，这与之前没有太多差别。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啦”。

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，而且这个额度还在逐年增加。

据宁波银监局透露，截至2016年年末，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，原先主要做外贸，近来要开拓国内市场，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，你这个别墅值300万元，其中200万元是贷款。如果单独申请信用贷款，可能最高只能拿到100万元，但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。”

记者发现，融洽会现场不仅融资产品丰富，根据客户需求自由组合搭配更是客户经理的拿手好戏。浙商银行工作人员表示，目前针对小微的融资类产品有几十种，根据客户的不同需求，可以把具体的产品进行组合。

兴业银行工作人员则以该行三个拳头产品的组合

来举例说明：假设客户自有住宅，按传统方案抵押贷款，抵押率一般不超过70%，一般期限为一年，到期后必须全额还款。如果该客户以房产作为抵押物，获得抵押贷款，再配合“连连贷”产品，一年到期“无需还款”连续使用，可减低转贷成本。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，尽管目前针对小微企业的产品比较多，但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”。正是出于这方面的考虑，在融资洽谈会现场，银行大多没有立即给出具体的融资结果，而是留下小微企业的联系方式，通过就近的网点进行后期的跟踪服务，以满足企业需求。

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，而且最常见的是信用贷款和其他贷款进行组合形成的套餐。比如说，企业在银行有抵押贷款或者担保贷款，中间又有额外的资金需求，银行就会根据其资信状况，搭配一定额度的信用贷款。”一位业内人士坦言，如果是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，光凭一张嘴就想申请信用贷款，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，但主要面向合作企业以及有比较稳定职业背景的人群，这主要是防控风险方面的考虑。”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让银行信任自己的还款能力。而相对规范的财务制度，与生产能力相匹配的银行流水，良好的纳税记录，甚至是企业的水费单电费单以及企业主个人的财力证明等，这些因素都很重要。

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，从分担风险的角度促使银行放低门槛，去年我市出台了《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