

# 岁末年初融资调查： 银行竞价模式加重企业贷款负担

对于小微企业贷款,某银行采取竞价额度管理。分行每天下午将小微金融业务汇总统一上报总行参与竞价出账。通过与银行多轮沟通竞价,企业融资成本最高上升近八成。

■ 本报记者 王莹

融资成本高企让中小企业愈发感受到生存压力。

“两年银行贷款年利率都在8.5%—9%,刚申请到的这笔贷款,已经达到了13%,成本提高了50%多。”1月10日,北京一家科技类企业副总经理岳利强在接受《中国企业家》记者采访时透露。

岳利强分管公司财务工作,去年年底,公司刚刚从银行成功申请了一笔500万元的贷款。而按照新的贷款实际成本,企业每年需要支付的利息比此前增加了近30万元。

贷款拿到了,岳利强的心里却重重压上了一块石头。

## 搭售理财产品 成贷款潜规则

岳利强公司的主要业务是纺织机械研发和生产,原计划今年陆续增加生产设备,扩大生产能力。但随着银行贷款成本的大幅提高,加之研发、用工成本高企,资金开始捉襟见肘。

“这笔贷款产生的额外成本,对我们影响比较大。所以,扩大生产规模的计划只能暂时停下来。”岳利强表示,做大“盘子”需要的资金规模更大,现在只能是保证原来的生产,发展的事情先不考虑。

“融资成本太高了!”岳利强感叹道,“这次不是抵押贷款,抵押贷款的话贷款利率要少一些,加上6%的担保费,融资成本这么高,企业能生存就不错了,谈何发展?”

岳利强的担忧来自持续收紧的信贷政策。

“银行信贷趋紧,对需要靠资金拓展业务的中小企业影响明显。更为重要的是,银根紧缩对很多企业影响有滞后性,企业资金链能否经受住政策考验过一段时间才会慢慢显现出来。”岳利强说。

据银行内部人士透露,目前中小企业贷款利率在基准利率基础上上浮30%,放款时间需要看企业资质及资料准备情况,而贷款主体的资质直接决定贷款的价格和审核的时间。

能够贷到款的企业,不仅要面临利率上浮,还不得不面对很多新增的隐形成本。

“目前利率上浮已超过30%,加上



如果企业无法接受贷款利率,银行完全可以以利率无法覆盖风险为理由拒绝向企业放贷。本报记者 林瑞泉/摄

担保、评估、财产保险以及公证等费用,中小企业实际融资利率已高达15%以上。”浦发银行北京分行对公业务经理刘明慧在接受《中国企业家》记者采访时透露,现在从银行贷款,很多银行会搭配着让企业买理财产品或留下一部分当做存款。

刘明慧举例称,企业申请贷款500万元,银行会说可以贷600万元,但是其中100万元要拿出来当存款或买理财产品。这部分钱,企业要付利息但不能作为企业流动资金使用。

“银行不会强行在贷款合同上捆绑,但是当银行提出搭售时,企业一般是不会拒绝的。”刘明慧称。

## 竞价模式推高 企业融资成本

银行贷款利率更有持续上调之势。

某银行内部人士向《中国企业家》记者出示了一份内部通知,内容是该银行1月6日发布的《2014年度人民币贷款额度及贷款竞价管理政策》。

通知称:即日起,零售条线小微贷款业务平均利率不得低于8.1%;而该行一款面向小微企业客户、以小额信用循环贷款为核心的综合化金融服务产品的商务卡贷款平均利率不低于15%。

“对于小微企业贷款,我们银行

采取竞价额度管理,分行小微金融业务在每天下午提取当日已放款建额复核的小微贷款业务清单,随后汇总统一上报总行参与竞价,竞价后安排出账。而对于在总行竞价未成功的小微企业贷款业务,分行按基础额度情况酌情安排出账。”该银行对公业务经理王晓波对《中国企业家》记者表示,一季度是中小企业资金需求最旺盛的阶段,其中还有部分申请贷款需求是去年年底留下来的,但受货币政策影响,银行放款总量受到限制,竞价额度管理实属无奈之举。

“需要企业和银行的谈判和多轮沟通竞价,这样也增加了企业的额外成本。”岳利强表示。

若按照平均利率不低于15%计算,刨去其他担保、评估以及财产保险、公证等费用,企业光贷款利率的融资成本就上升近76.4%。

事实上,如果是银行的新客户,申请成功率更低。“几乎没有新客户能够申请到银行的贷款,而以往有合作的银行,申请下来利率一般提高了30%以上。”王晓波说。

目前,市场上流动性资金紧张,作为银行来说可能做不到满足所有借贷者,势必会有所选择。“对存量客户的需求一般能满足,除非是经营状况、财务状况变坏等。而对于新贷款企业,他们的申请就有可能得不到全面满足。”王晓波称,信贷的额度是固定的,给新客户的贷款空间就更小了。

## 银行负债成本 转嫁贷款企业

从人民币信贷的结构来看,11月份中长期信贷占比为42.84%,较10月份下降15.94%。其中,企业中长期信贷也由10月份1440亿元下降至858亿元。企业中长期信贷有大幅改善,但企业中长期贷款却大幅下降。

“企业贷款利率也随之上涨。”摩根大通首席经济学家朱海斌指出。

在2013年“钱荒”后,“借短融长”的套利行为减少后,银行开始将短期负债逐步转换为中长期负债,这使得银行的负债成本开始攀升。

“为此,银行直接将负债成本转嫁给有贷款需求的企业。”朱海斌解释道,在存贷比、信贷规模管控下,银行在创造流动性向企业提供资金。

而商业银行提高贷款利率已是大势所趋。

“一方面,表外资产移至表内会占用更多的资本金并挤压现有信贷额度;另外,随着银行拉长负债期限导致存款的成本上升。银行必然会选择能接受更高贷款利率的企业来投放贷款。”他解释道。

银行此举是在寻求与存款价格匹配的资产以保护自己的利益不受损失。下一步,如果企业无法接受银行的贷款利率,银行完全可以以利率无法覆盖风险为理由拒绝向企业发放贷款。

## 特写

# 跨年 24 小时疯狂揽储:为“冲时点”行长一夜不睡

■ 本报记者 王莹

直到2012年12月31日24点,尹丽的愁眉终于舒展开来。尹丽是某银行深圳分行的支行副行长,分管零售和个贷业务。

“这几天‘冲时点’快忙疯了。”尹丽称,“冲时点”是业内对基于存贷比考核要求而进行揽储行为的俗称。

“深圳这边业内‘冲时点’返点一般是0.15%—0.2%,就是1000万元能返1.5万元至2万元,看时间和金额的多少,佣金高的可能到0.3%。”尹丽表示,“事实上,每年各行都会有‘开门费’,就是类似礼品费、业务招待费之类的,今年我们攒起来了,以去年底剥离出经费来‘冲时点’。”

## 24 小时拯救

按照银监会的要求,银行在年末、季末、月末都要进行存贷比考核,考核有“不合格、合格、优秀、标兵”四种结果。而年末存贷比考核更是关乎团队绩效和超额奖金。为此,各家银行自2012年12月以来都铆足力气应付年末这场大考。本来受调控影响就很“缺钱”的各

家银行,又遭遇同业拆借回购利率连续飙升的压力,借贷的同时,银行“抢钱”大战也进入了高潮。

截至2012年12月31日零点,尹丽所在银行网点存款余额距分行考核目标相差900万元,留给她的拯救时间只有24小时了。

“本来以为没有问题了,前几天一个大客户突然转移存款,给我们打了个措手不及。”尹丽说。

“帮我筹集1000万元资金,电汇即可,一早到账。”尹丽一夜没睡,最后找到了某信托产品经理何璇,因为此前何曾向她提及某企业大佬想放款1亿元赚返佣。

“1亿元的资金还在吗?”尹丽问道。

“不知道有没有被别的银行抢走,此外还要看你们的返点费用。”何璇则称。

然而,该大佬要求1亿元对接只有一天,佣金高达0.3%。

“12月31日转入1亿元,1月1日划走,一次性返点比例0.3%,返点收益30万元。”尹丽皱了皱眉,“没办法只能接受”。

但尹丽只需要900万元,如果1

亿元全部到账,来年她的任务压力会更大。

无奈之下,尹丽和何璇商量了一下能不能让这位企业大佬剥离给1000万元,而谈判可能意味着要提高返点比例。

“他的资金分拆得很厉害,最后在各种权衡之下,何璇帮我沟通,电汇给了我850万,返点3.2%,还差50万,只能从网点的经费里和自掏腰包凑齐。”尹丽无奈地说。

## 多维度存款保卫战

事实上,从12月中旬银行就开始悉数出动,分头“拜访”主要对公客户单位,确保账面存款不被转出。

“比如大堂经理,看到有大额资金转出,就会上前询问理由,我们准备了礼品卡和食用油还有大米等等,以挽留客户。”尹丽介绍,“这是银监会明令禁止的,但现在银行都在偷着做。”

在尹丽的客户中,有房地产中介公司。此前,双方达成“交易”,在房贷额度高度紧张的12月,银行优先为其二手房项目的按揭贷款客户安排审批和放款,中介公司则在12月向银行转入一笔存款。

## 延伸

# 企业贷款无奈征信严苛 地下钱庄乘虚而入

■ 本报记者 郝帅

北京企业主小赵去银行申请贷款,但4年前的一次无心之失让他陷入尴尬。

“我运作了很久一个项目需要200万元的费用,本来之前都盘算好了,但一些应收账款没有到位,所以需要贷款。但银行工作人员说我的征信有问题,贷款很困难。”小赵向《中国企业家》记者表示。

业内人士向记者表示,银行非常重视企业主的个人征信,贷款、信用卡逾期不还等情况都会被计入个人征信记录,如果逾期达到一定程度,就会影响企业贷款。

## 小欠款引发大尴尬

小赵告诉记者,引发他信用问题最重要的部分,仅仅是70元欠款。

“有一次发信用卡的朋友找到我向我推荐光大银行的信用卡。他说如果我办卡,在帮助他完成任务的同时还能得到100元的迷你一卡通。我觉得既是朋友又有礼物收就办了,虽然开通了这张卡,但我从来就没用过。”小赵向记者表示。

“但在2010年这张卡连同我的钱包一起丢失,为了防止被盗用我将其挂失,当时银行告诉我挂失和补办是连在一起的,直到银行打电话催款我才知道,补卡要收20元,由于没有用这张卡消费所以产生了50元年费一共70元。贷款时工作人员告诉我最大的问题就出在欠了7个月的这笔70元欠款,逾期7个月属于非常严重的失信,基本上所有的银行都不会批贷。”小赵沮丧地说。

提起这70元欠款造成的尴尬,小赵一脸郁闷。“从逾期未还的金额就能看出来我肯定不是恶意的,早知如此别说我还70元了,还700元也行啊。”

某担保公司相关负责人告诉《中国企业家》记者,企业主特别是中小企业主一定要重视征信,以前征信体系不完整时,中小企业贷款难的一个重要原因,就是银行在放贷之前,需要花大量的时间、人力和财力对中小企业的资信情况和还款能力进行调查,和对大企业的贷款相比,银行担负着更高的成本,但同时还面临着更大的风险。在建立征信体系后,银行方只要查看征信就能了解企业和企业主的基本信息。

该负责人表示,征信报告中会涉及逾期的银行、款数和逾期时间都详细列出,银行最重视的是逾期时间,如果超过3个月,则很难批贷。

## 地下钱庄公开揽客

日前,《中国企业家》记者来到北京西城区月坛北街26号恒华大厦的中国人民银行征信处。从记者进入大厅开始,就有人上前搭讪询问是否需要贷款。进入电梯,记者遇到两位正在交谈的工作人员,“这帮人成天在这,一有可能贷款就会跟着,今天我在电梯里看到好几次了。”

来到8楼的中国人民银行征信处,工作人员向记者介绍,打个人征信报告比较简单,本人带着身份证来自助机就行了。

正当记者开始排队准备也打印个人征信报告时,一位手持一摞名片的女子来到记者面前,一边询问是否需要贷款一边将手里的名片递给记者,当记者表示不需要贷款时,她又与其他人搭讪起来,随后,她干脆排进打印报告的队伍与排队者攀谈起来。

正在此时,征信处保安到来并阻止上述女子的行为,“我看你今天上午一直在这也不打报告,光发名片了,你不是来打报告的,请你离开这里。”虽然有保安的阻止,但该女子并不惊慌:“我就是来打征信报告的,不行吗?”

记者打印征信报告后离开,数位发放“贷款信息”者一直尾随。记者离开恒华大厦,还有一位追上记者:“兄弟,给你介绍一个真正贷款走银行的。”并塞给记者了名片。而这些名片上,充斥着“车可贷、房可贷、无房无车信用贷、最快1天到账”、“信用贷款、无抵押、无担保”的字样。

记者还发现,这些“融资经理”们不但给需要贷款的人进行融资,有时甚至可能会买卖手中的“客户”,在记者得到的名片中,其中一张的经营项目中就明确载明,“同行介绍客户,当时返点20%”。

## 民间借贷鱼龙混杂

按照名片上的信息,记者以需要贷款为名暗访了数位“经理”。他们均向记者表示,可以帮助贷款,其中一名甚至对记者说“银行贷款10天左右即可到账”,但要先交1万元定金,手续费是5万元。而在他的名片上,这个周期被更加缩短,企业经营贷款一项被标注2—7天下款,而个人消费贷款更是被标注2—5天下款。

另一位“经理”则表示,现在银行贷款不好做,如果需要可提供过桥资金,而过桥资金的月息是3.5%。

而关于上述“经理”诱人的说法,连同行都不相信,“银行贷款10天左右下来基本上不可能,现在申请的贷款,春节前下来都很难。”

1月9日,某长期从事担保行业的某担保公司相关负责人在接受记者采访时表示,“银行贷款10天左右能下来这种说法应该是不靠谱的。”她以房屋抵押申请企业经营贷款给记者算了一笔账:房屋抵押贷款相对较快,首先要评估,评估之后银行批贷,然后再去抵押,以北京市的情况为例,如果房子在朝阳区,则只有每周五才能去朝阳房管局排队预约,抵押登记之后银行才能放款,这一套手续下来最快估计也要3个星期。

上述负责人告诉记者,年底银行贷款较为困难,而此中恰逢企业“资金年关”。再加上有的小微企业主平时没有注意自身的征信问题,所以从银行贷款更加困难,地下钱庄乘虚而入。市场上可谓鱼龙混杂,企业主切不可病急乱投医。