

【企业融资调查报告之八】

续贷新政实施三个月：部分企业仍难逃“过桥”之痛

珠三角、长三角等不良贷多发地区银行续贷谨慎

■ 本报记者 王莹

“过一次桥，伤筋动骨一百天。”小微企业主们经常这样调侃续贷带给企业的资金压力。

7月底，银监会出台《关于完善和创新小微企业贷款服务提高小微企业金融服务水平的通知》，着力解决小微企业续贷难题，符合条件的小企业可以主动申请续贷，同时要求对银行有竞争力的企业不盲目抽贷。

然而《中国企业报》记者发现，从7月底至今，续贷新政已经实施三个月，但仍有一些地区尚未真正落地，不少小微企业仍在承受“过桥贷”的重压。这种情况在长三角、珠三角等地更为严重。

不良贷款多发区 银行续贷谨慎

记者调查发现，对长三角、珠三角等不良贷多发地区，银行的续贷依然谨慎，而使这些地区诸多处于互保联保绝境中的小企业更加陷入资金困局。

“7月份以来长三角、珠三角地区互保联保风险披露有加重的趋势，当地银监局曾发布通知要求银行降低互保联保贷款比重。”一家股份制银行(浦发银行)支行行长助理刘晓波在接受《中国企业报》记者采访时表示。

“对于目前参与互保联保的中小企业，不止我们银行，浙江省多家商业银行都在进行逐步排查并进行风险分类处置。待分类处置完毕之后，逐步开展续贷，缓解被拖累的优质企业。优质小企业续贷何日实施，则要等总部统一规定。”刘晓波表示。

记者了解到，浙江省某地区除了几家上市企业日子好过些之外，大约有80%的企业受到担保拖累。

浙江某企业负责人石传明道出了目前企业的真实情况。

“由于已经抵押厂房设备和房屋等资产，我们公司无法继续办理抵押贷款。我还试图找两家当地规模较大信誉良好的企业作为担保方，缓解融资压力，但是由于上述两家企业均承担了联保小伙伴的贷款，且数额巨大，高达5000万元以上，被银行列为风险企业，本来可以用来救命的贷款

也只好作罢。”石传明说。

“从目前的情况来看，之前由于信贷投放增量过大带来的后遗症仍在处理过程中，而银行对风险控制的重看也使得中小企业续贷变得更加困难。”刘晓波对《中国企业报》记者透露，今年以来，银行放贷积极性远不如去年，主要是担心不良，毕竟须在风险和收益中找平衡，银行也很难。



畸贵的“过桥费” 成企业巨大包袱

“事实上，过桥贷之痛依然存在，小微企业常通过民间的小贷公司、投资咨询类公司直接或通过民间融资方式筹措资金归还银行到期贷款。”资金中介郭金对《中国企业报》记者如是表示。

据了解，“过桥贷”的企业多数急于获得短期融资，因此其成本极高。一名做汽配生意的个体户表示，他所借的“过桥贷”，100万元本金，十天利息就高达2万元。

而一位服装企业负责人刘素贞则透露，其在银行年均贷款余额1.4亿元，全年支付利息1089万元，平均融资成本7.6%，而该企业为了“过桥”，这一年多来通过民间融资25笔，共计2.3亿元，日均占用资金1000万元，全年支付融资利息460万

元，平均融资成本50%，是银行融资成本的6.58倍。

刘素贞坦言，“过桥贷款”的巨额融资成本往往成为企业经营发展的巨大“包袱”，直接导致企业负债大幅攀升、偿债能力下降。

“利润影响是不言而喻的，本来纺织行业近年来就不景气，我们主要给外国品牌做代工，正常情况下，利润也就是2%—3%，过桥贷月息基本是在3%以上，有的时候利润几近为零或是负的，负的时候只能拿别的项目的钱来抵。连锁反应下企业负债就大幅上升。”刘素贞表示。

部分地区 积极落实续贷新规

不过，记者也了解到，在陕西和湖南等地，续贷新政已经落地，并且这些地区不断创新举措，让小微企业获得续贷。

陕西省一家主营建筑工程机械及电子产品制造的企业负责人张先生成为当地续贷新政的第一批受益者。

“今年，我们公司由于拓展了石油机械加工和电梯代加工业务，资金运转十分紧张，眼看2000万元贷款就要到期，我都打算找民间资金‘过桥’了，但我一直贷款的银行当地分行营业部出台了新政策，为我很快办理了续贷。”张先生说。

据了解，在续贷政策执行之前，银行会在贷款到期日前10个工作日，就要求企业进入还贷流程。现在，只要该企业符合相关条件，提出申请



王利博制图

后，银行就会执行续贷措施，并针对贷款金额进行压降并按照每月还本付息的方式为企业对贷款进行重新发放。

《中国企业报》记者调查了解到，湖南部分地区也已有银行试水解决这一问题。

比如兴业银行长沙分行试推小微企业“连连贷”，即“短期流动资金贷款+连连贷”产品组合。这意味着，符合条件的小微企业贷款到期后无需筹措资金还款，贷款期限顺延一年，以支持企业生产经营周转。这样一来，放款与还款可无缝对接，而且延贷到期后，符合条件的话企业仍可续贷。

“续贷政策的‘落地’，不仅能够帮助小微企业解决因归还贷款而借助外部融资成本高的资金压力，还避免由于贷款期限与企业正常生产经营周期的不匹配而导致企业自身资金周转的压力增加。”资金中介郭金表示。

资本达观

阿里巴巴最大IPO 是谁的胜利？

■ 达萨

阿里巴巴创造全球最大IPO的盛举眨眼已过去一个月，在以“翻篇儿快”为特点的互联网时代，一个月足以让我们冷静下来思考一下这个喧闹的事件除了个人崇拜和民族自豪感之外还能说明些什么。

回顾9月中旬，史上最大融资规模加上马云超强的演说能力，使得此事件毫无悬念地覆盖各大媒体，微信朋友圈里千篇一律的毫无吝啬的赞誉，使民族豪情与对马云的膜拜再上高峰。笔者在此却有别样思考，与其说这是马云的胜利、互联网的胜利，不如说这是中国监管红利释放的胜利和中国特色的互联网的胜利。

BAT为代表的一众互联网企业的高速发展有两个特点：一是发展速度超常规，二是创业者和从业者年轻化且心态健康化。反观实业行业则是另一番景象。笔者接触过的很多实业家，无不感叹创业和守业

之艰难，甚至很多人不希望其二代再继承这份事业受这样的艰辛。这里边一个非常重要的原因就是实业行业受到长期过度和不合理的监管，而互联网行业年轻且发展迅速，我们的监管一直跟不上甚至不知监管方向，这样就给了互联网行业相对宽松和市场化发展空间，使得创业者的智慧和才能得以海阔天空地挥洒，且收入阳光透明经得起检验。反观实业行业，政府在职能转变过程中仍难以舍弃对国民经济行业过度的监管，从而使得实业家们不得不在市场和监管的夹缝中艰难求存。所以从这个意义上讲，互联网行业的胜利是政府轻监管带来的巨大红利释放的直接和必然结果。

然而有些许讽刺的是，BAT加上JD都以阿里巴巴为绝对翘楚，除了行业特点以及从业时间等因素外，也不得不说，阿里巴巴相较于其他几家企业，是更好地利用了监管“红利”的。比如我们来看大名鼎鼎的余

额宝。余额宝的成功在某种程度上是把应该监管的领域成功地隔离监管而获得并不能说完全合理的野蛮生长的空间。在本栏目的开“栏”之作里，笔者已详细分析了各种“宝”的问题，在此不赘述。但要说的是：互联网英雄们削尖脑袋要挤入金融领域，打着互联网金融颠覆传统的大旗，裹挟民众挑战任何权威的心理，愣小子登堂入室，但还得守规矩。规矩就是金融领域各种严格的监管，以及关于资本的约束和对风险控制等。很显然的是，如果接受这些规矩，各种“宝”们是不可能这么横着走路的。因此这里就到了关键之处，出现这个结果是因为我们的监管没有跟上，还是“宝”们通过某种努力成功地避免了监管对其设立规矩呢？恐怕两者都有之。

对于阿里巴巴的胜利，大家还在谈论的就是，为什么这么好的企业去了境外资本市场而没有留给国人。从这个意义上说，似乎是美国资本市场

对中国资本市场的胜利。这个话题不是可以从一两个维度就可以讨论清楚的，这里不展开分析。但笔者想说的是，首先这是当前国人不好的思维定势造成的，一方面民族自豪感盲目发展，一方面谴责母国市场不遗余力。其实就此事而言，且不提争议纷纭的阿里巴巴的股权结构，就说BAT等企业当年如果设立在本土，登陆A股市场，有多少投资者敢于追捧和给出恰当估值呢？在这些企业的发展初期阶段，我们整体的金融环境就无法给予它们足够的支持，它们自然走到境外，因此我们既然在初期没有能力留住好企业，等企业壮大成型了又简单地归咎于我们的资本市场没有争取到它们，这样说就有些强词夺理了。随着沪港通的实施以及中央政府更大力度地鼓励走出去投融资，我们的资本市场将会有更好更大的发展机遇和空间，我们的企业也将会得到资本市场更强更有力的支持，让我们热情地拥抱这些激动人心的变革吧！

互联网金融



IT 巨头布局 P2P 剑指供应链金融

■ 本报记者 郭奎涛

从草根起家的 P2P 网贷平台正在越来越多地吸引行业巨头的注意。《中国企业报》记者发现，布局 P2P 的除了纯粹的投资公司，还有证券公司、基金公司、保险公司以及包括国有商业银行在内的数家银行，而 IT 巨头则是最近强势切入的一个群体。

不久前，中国最大的两家手机厂商联想和小米分别领投了两家 P2P 公司银豆网和积木盒子，投资额度都在数千万美元，折合人民币约2亿元。

“双方的合作不会一直停留在资本层面，随着联想在金融业务方面的深入，与银豆网在 P2P 上的业务合作也会逐步加深。投资银豆网之前，联想控股的第三方支付公司拉卡拉已经做得很成功，这都存在合作的空间。”银豆网 CEO 王鹏程说。

联想小米打头阵

自从 2012 年下半年以来，中国 P2P 网贷融资案例不断增多，P2P 平台寻求的融资方也不再局限于纯粹的投资公司，还把目光转向背后具有更多资源的行业巨头，案例遍及证券、基金和银行等金融行业。

比较奇怪的是，在互联网金融领域嗅觉灵敏的 IT 行业特别是互联网公司，迟迟没有涉足 P2P 业务的实质性动作。即使是 BAT 三家公司，腾讯和阿里巴巴推出 P2P 业务一直停留在传闻阶段，百度也只是推出了一个聚合各个 P2P 网贷的理财频道。

这种局面终于在上个月被打破了。先是由联想控股旗下的联想之星领投，另外两家投资机构跟投，完成了对银豆网的 A 轮融资。随后，小米公司联合顺为资本领投，其他几家投资公司跟投，完成了对积木盒子的 B 轮融资。

对此，零壹财经研究总监李耀东认为，对于 P2P 而言，寻找行业巨头，特别是对普通消费者认知程度较高的联想小米作为资本合作对象，从而提升平台知名度，获得融资之后曝光度增加，业务可以随之上一个台阶。

王鹏程说，拿到联想的投资对于银豆网的品牌提升具有重要作用。P2P 平台一般不缺项目，但是在联想投资影响下，银豆网的注册用户和投资资金大幅度提升，就使得对项目的需求比较突出了。积木盒子方面，“获小米领投 3179 万美元 B 轮融资”更是被加入了网站名称。根据官方公布的数据，在拿到小米投资后的 9 月份，交易额环比增加了 50%。

当然，在品牌借力之外，融资对于 P2P 平台能否坚持到最后也具有关键性意义。

有要求匿名的江苏知名 P2P 平台负责人指出，截至目前，拿到首轮投资的平台已经超过 50 家，能够持续拿到第二轮第三轮投资的平台顶多有 10 多家，其他的平台则可能面临资金链紧张的局面，在风控、管理上出现问题，最终面临淘汰。

两种业务融合思路

尽管联想和小米都没在发布会上就与投资对象在业务的合作上做出说明，考虑到两家公司近年来在互联网金融业务上接连布局，业务如何整合仍然引起了不少的猜测。

北京一家知名 P2P 企业负责人认为，互联网金融未来最大的竞争在账号体系，用一个账号为用户提供一揽子的金融服务。“这个账号为用户提供信贷，那个账号为用户提供理财，还有一个账号为用户提供支付，这么多账号要管理，对于用户来说太麻烦了。”该负责人认为。

按照这种思路，拥有数千万乃至上亿智能手机用户的联想和小米无疑有庞大的账号体系。以联想为例，一旦与银豆网打通账号，再辅以联想的支付产品拉卡拉，就成了一个集支付、信贷和理财、零售、消费为一体的闭环业务形态。但这种说法未能得到相关公司的官方表态。

不过，日前银豆网悄悄与联想投资的一家二手车拍卖网站优信拍合作，为后者网站上的二手车经销商提供专门融资服务，可能曝光了双方未来业务合作的另一个方向。

联想官方网站显示，该公司旗下已经聚集了包括房地产、化工和农业等行业的一批子公司或者投资公司，其中很多都像优信拍这样有大量供应商和经销商在内的合作伙伴。

有业内人士认为，未来极有可能的方式是，联想通过银豆网等网络平台为上下游合作伙伴提供融资等金融服务，而联想本身把控着或者是货源或者是市场，也不用担心逾期的问题，从而让业务形成闭环，让整个产业链更加完善。

小米投资积木盒子似乎也是看中了其融资功能对于激活整个小米生态的重要意义。

早在接触 P2P 公司之前，小米公司已经通过小米支付公司及与北京银行合作积累了丰富的金融操作经验。此次投资积木盒子，小米就是希望能够借助互联网金融，更为充分地挖掘、利用和盘活供应链各环节资源，并且积累和开拓中小企业融资市场的经验。