

“欠条换贷款”为何叫好不叫座?

僧多粥少局面短期难改观,金融机构对中小企业的“身份歧视”是主因

■ 本报记者 汪晓东

在山西,由于小微企业存在经营稳定性差、投资风险大等原因,银行多采取不贷款或少量贷款的手段以规避风险,这让银企之间的关系变得“恶劣”。

用欠条换贷款?中国人民银行在提出建设应收账款融资平台之后,双方似乎有了“冰释前嫌”的基础,但问题依然存在。

“尽管山西在融资平台的注册用户达到1300余家,但成功获得贷款的企业寥寥无几。”有业内人士指出,这与全国的平均水平有差距,山西应收账款融资平台正经历尴尬。

中小企业主的融资难题

当中小企业逐渐领先经济发展,高速运行国内生产总值60%的份额时,依然无法撕掉其“强位弱勢”的标签。

如今,中国大约有中小企业4200多万户,占企业总数的99.8%,经工商注册的中小企业数量460万户,个体、私营企业达3800万户。中小企业所创造的最终产品和服务的价值占国内生产总值的60%左右,生产的商品占社会销售总额的60%,上缴的税收已经超过总额的一半。

显然,国家的扶持力度仍旧无法赶上中小企业的高速发展。换句话说,中小企业发展的最大障碍是资金。

在山西,大型煤炭企业引领GDP的年代,煤炭的高收益率吸引了来自各家金融机构资金投入。“与其说是援助资金,倒不如说我们贷款。”一位煤老板向《中国企业家》记者回忆。

高投入意味着高回报。煤炭收益达到15%以上,这个数字足以让金融机构忽略中小企业创造的社会价值。直到煤炭行业下滑,中小企业认为可以破冰的融资难似乎并未好转。

孙小平被银行拒之门外已不是第一次了。“人微言轻”,金融机构给他的感触颇多。

孙小平是山西一家中小企业的负责人,资金缺乏一直是企业发展的瓶颈。孙小平在多次游说银行发放贷款时,不约而同给了闭门羹。银行普遍认为中小企业贷款收益低、风险大,而孙小平则遇到金融机构设置的苛刻条件,这都是相互之间不信任的结果。

“银行贷款需要百分之百抵押和担保,且贷款手续非常复杂。另外,中小企业亦很难找到合适的担保人。”孙小平告诉记者。

在银行看来,中小企业贷款难的原因是欠息严重,不良资产比例偏高。尽管国家多次出台相关政策以扶持企业发展,但问题是,如果中小企业出现上述问题,银行信贷风险会持续加大,损失也将无法估量。

与孙小平的遭遇相同,很多中小企业都被金融机构设置为“信用等级低”、“贷款成本高”黑名单。很长一段时间以来,孙小平无法理解:既然中



王利博制图

小企业已经成为经济发展的绝对主力,为何企业融资却变得如此困难?

融资平台山西遇冷

中国经济的急速扩张让企业数量保持在7%—8%的年增长率,而这需要大笔资金以保障企业正常运转。银行等金融机构的扶持此时显得尤为重要。

晋商文化交流协会副会长郭志勇认为,中小企业由于社会认知度低,存在信息不对称、账款确认难的问题,这也是制约应收账款融资的主因。

因此,解决中小企业融资难成为政府工作的重点。于是,中国人民银行征信中心于2013年底开辟了全新的融资途径——应收账款融资平台。与高度依赖土地、房产等不动产抵押贷款的企业不同,应收账款平台是以中小企业普遍拥有的应收账款权利作为抵押,抵给银行换取贷款现金,在性质上是最接近现金的良好担保品。

融资平台自上线以来,一时间,中小企业应收账款存量和融资渠道都得到了改善。一组数据显示,截至2015年4月,累计注册用户31721家,上传账款4013笔,促成融资交易3014笔,融资金额921.11亿元。

这其中,陕西省累计注册用户999个,通过平台成功办理了12笔6.3亿元的应收账款融资业务,而且成交的第一笔业务为全国推

广以来天津以外的首笔融资交易,平台服务与中小企业融资的示范效应逐步显现。

但在中国人民银行太原市中心支行的眼里,今年,此项业务却在山西陷入叫好不叫座的尴尬之中。

此前,山西在应收账款融资服务平台上注册的用户达到了1363家,但问题是,截至4月,仅有3笔成功的成交记录,成交额也只有2190万。这样的成绩单让中国人民银行太原市中心支行不得不召集全省各地银行相关负责人参与应收账款融资平台推广会。

在山西当地的媒体中亦出现了这样的描述:“如此大的规模反差,却并非是因为资金提供方人数不足,而是思想和推广问题。”

郭志勇告诉《中国企业家》记者,在全国应收账款融资平台快速发展的背景下,山西此项业务的推动显得有些不尽如人意,注册用户超出陕西数百家,促成融资金额却只有陕西的20%多,这背后,银行的压力可见一斑。

欠条换贷款可行吗?

应收账款平台山西遇冷亦有企业认识等问题,这与山西企业传统经营思路有很大关系。

各方对融资平台的解读为,服务于应收账款融资的金融基础设施,其优势在于作为全国性的电子化服务平台,可以集聚应收账款参与各方、

沟通应收账款融资相关信息、促成应收账款融资交易的达成,特别是通过大买家确认应付账款,使得中小企业可以借助大买家的良好信用进行融资,进而也增进了融资中小企业的信用。

而在现实操作中,银行往往更加看重应收账款的诚信度,也就是应收账款债务人的信用,但大买家的信用很大程度上主宰了中小企业的命运。“是否能够取得贷款,融资企业的信用基础却取决于大客户,这样的融资平台实际上增加了中小企业融资的不确定性。”孙小平无奈地说。

从山西中小企业在应收账款平台的注册数量来看,1300余家企业,这个数字足以说明融资平台的宣传推广是很成功的,但为什么成交额却低于全国?

“资金投入本就紧张,一旦应收账款出现问题,中小企业极有可能‘夭折’。”山西太原一家企业的负责人说,以中小企业每年增长7%计算,没有大客户的中小企业保有数量将会增加,届时,大量中小企业将无缘实现“欠条换贷款”。

事实上,僧多粥少是中小企业融资过程中常常遇到的问题,应收账款融资平台的架设同样会遇到这种局面。在中小企业看来,融资渠道再多,拿不到贷款,盘活应收账款只是假设,这与金融机构对中小企业传统认知和时刻持谨慎怀疑的态度有极大关系。因此,“用欠条换贷款”遇冷也就不足为怪。

“大风”中的义新欧专列及其它

■ 本报记者 汪晓东

5月7日至12日,国家主席习近平访问俄罗斯、哈萨克斯坦和白俄罗斯。外交部长王毅解读此行:“一带一路”不仅是面向未来的宏伟蓝图,更是脚踏实地的深耕细作。

在“一带一路”的起点——中国西北5省、西南4省市正热烈经济规划。而中国的企业家们将在两大经济带沿线中迎来新的发展契机,尽管实现“丝绸之路”全线贯通尚需时日,但在他们眼里已是满满商机。

亚太企业来华寻商机

从2013年习近平提出构建“丝绸之路经济带”和21世纪“海上丝绸之路”到近日习近平访问俄罗斯、哈萨克斯坦和白俄罗斯,关于“一带一路”,中国表达了最诚挚的邀请。

在国内,前段时间,一批优秀企业家被邀请参加“共好百园汇——百园使节庆祝联合国成立70周年启动晚会暨共走丝绸之路启动仪式”。让企业家感到兴奋的是,这次活动的规格颇高,包括来自“一带一路”多个国家的百余名驻华使节、参赞及夫人,30余名前大使以及国内相关政府和商、协会领导、投融资机构及社会各界知名人士共计600余人参加。

这仅仅是开始,在“丝绸之路”的起点,今年开始,中国福建、新疆、湖南、泉州、重庆、浙江、云南等地的企业家开始发力,纷纷邀约于论坛及其他形式的活动。一起携手发展,这是“一带一路”给予的最大机遇。

不仅是中国企业家,“一带一路”沿线国家的企业家们亦纷纷感受到中国的诚意邀请。

4月,来自新加坡的30多位企业家来到湖南,就中新两国企业合作、深化经贸发展、城市建设、环境治理展开交流。

5月21日,阿拉伯国家农工商总会联盟名誉主席卡萨表示,“一带一路”将给中国和黎巴嫩经贸合作带来巨大机遇。同时,他表态,作为黎巴嫩企业家,愿尽全力推动“一带一路”建设。

几乎在同一时间,中韩企业家也坐在一起,他们认为,“一带一路”的投资机遇已经形成,未来,双方将在很多项目中结成对子。

义新欧专列上的箱包

“产能过剩,电商的强劲崛起,出口量急剧减少,这让我的生意被逼入死胡同。”浙江金华箱包商人崔女士在接受《中国企业家》记者采访时不无感慨。

她表示,2014年,由于经济增速放缓,箱包出口遭受重创,“这当然有电商的影响,但箱包出口额降低最为重要的原因是,箱包出口企业数量增加,这意味着产量过剩。”崔女士告诉记者,要释放产能过剩,扩大市场寻找商机是出路。

过去,箱包出口主要集中在欧美和韩日等国家和地区,且市场趋于饱和。中国的箱包商人急需寻找新的途径。

2014年11月,中国义乌至西班牙马德里的“义新欧”铁路国际货运班列正式运行,这条铁路将中国与俄罗斯、德国、法国和西班牙的距离缩短,义乌主动纳入“一带一路”的战略正让更多“中国制造”走出国门。

崔女士告诉记者,“新丝绸之路”沿线国家和地区对日用消费品的需求量极大,不仅义乌甚至是全国的工艺品、玩具等小商品都可以通过“义新欧”寻找商机。对于解决中国日益过剩,年销售达到5000亿元的箱包业同样增加了中亚的销售渠道。

“一带一路”带给企业家的惊喜不仅如此。中国机械装备业大量进入海外市场,高铁载誉让深受产能过剩困扰的钢铁企业跃跃欲试。

而钢铁企业“走出去”也为电力企业和煤企解决过剩产能提供了机遇。“一带一路”的核心是打造能源通道,能源的互联互通也撬动基础设施建设投资,钢铁走出去对能源回升有很大拉动性。”众多山西焦煤企业家认为。

“8万亿元基建投入的拉动作用可想而知,然而,更重要的是,企业家在‘丝路’沿线找到了新的发展机遇。”中能广子沟煤业戈孝说,或许钢铁、煤炭及电力行业在“一带一路”战略下会峰回路转。

甘肃小业主的兴奋和懵

“一带一路”给小微企业的发展带来巨大契机。对于机遇的突然来临,刘晓峰有点懵。

刘晓峰,甘肃人,五年前从老家辗转来到北京,梦想是做大建材生意,“一带一路”正给他带来希望。

2015年春节,刘晓峰拉着妻子和年幼的孩子驱车1300公里奔回甘肃。临行之前,他给记者打来电话,“如果有好的项目,跑点资金,回北京做大建材生意。”

正月过后,刘晓峰兴冲冲回到北京,他问记者,“一带一路”究竟能给企业带来什么好处?”

“在基础设施、道路桥梁及交通等行业为企业参与‘一带一路’带来新的机遇。”他说。

他告诉记者,8万亿元的基建刺激政策,公路、港口的配套工程巨大,小微企业极有可能从大型建设公司手中分得一杯羹,而这对于小微企业的发展壮大很重要。

“今年第一季度,民营企业进出口占同期甘肃省对外贸易总值近8成,民营企业正逐渐成为甘肃外贸的主力。其中,小微企业占5成以上。”刘晓峰告诉记者。

甘肃一家小型IT公司的负责人说,复兴丝绸之路能带动经济活力较为薄弱的西部地区,有望形成新的开放前沿,有基建就有软件管理和升级,而目前,小微企业已经成为各地经济发展的绝对主力,“一带一路”战略的实施也一定会给小微企业带来发展机遇。

不可否认,“一带一路”让民营企业充满幸福。在他们的眼里,小微企业的发展同样充满机遇和挑战。

延伸

金融机构更加看重“欠条”质量

■ 李延霞 刘铮

近年来,依托应收账款进行融资是许多国家缓解中小企业融资难的一种有益实践。央行征信中心有关负责人表示,应收账款融资是适合中小企业的融资方式。应收账款融资中,放贷机构更加看重应收账款的质量,也就是应收账款债务人的信用,这延伸了融资企业的信用基础,增加了中小企业融资的可获得性。

人民银行征信中心提供的数据显示,截至去年中期,我国应收账款融资平台累计注册机构1.5万余家,上传账款911笔,达成交易389笔,促成融资金额101.76亿元。

央行征信中心根据《物权法》的授权提供应收账款质押登记服务,并于去年底建成了应收账款融资服务平台,先后从物权登记和融资供需信息服务两方面,推动中小企业动产融资特别是应收账款融资的发展与创

新。作为全国性的电子化服务平台,实现应收账款债务企业对账款的确认,资金需求方与资金供给方间融资需求信息推送和反馈,目前支持应收账款质押融资、明保理、暗保理和反向保理等多种业务类型。

我国应收账款融资在取得发展的同时,还有很大开拓空间。从我国应收账款的市场存量看,应收账款融资的使用率还很低。根据征信中心企业征信系统的应收账款融资余额数

据,结合国家统计局发布的规模以上工业企业应收账款余额估算,近两年用来支持融资的应收账款占全社会账款存量的比重不足20%。

专家认为,要发挥应收账款融资平台的服务效能,应当鼓励更多的企业和金融机构通过平台开展融资活动,降低融资成本。一方面鼓励具有良好信用基础的买方大企业加入平台,确认应付账款;另一方面,应当支持金融机构开展应收账款融资业务。