

中小企业融资与民营银行发展的良性互动探讨

文/王霞 付红 徐田柏

随着改革开放的日益深入和市场经济的不断发展完善,中小企业正越来越成为我国经济发展中不可忽视的一股力量,它们在我国经济中的比重日益增强,无论对解决就业、促进产业结构调整,还是对增加税收、促进国民经济发展等都已经和正在做出积极的贡献。但是中小企业发展一直存在一个严重的制约瓶颈——融资困难。中小企业需要先进的技术设备,需要越来越多的高素质职工队伍,需要新技术、新产品的研制开发等等,而这些无一不需要资金做支撑。经常看到一些报道,一些中小企业有好的想法好的项目,却因资金缺乏而搁浅或耽搁,致使企业延误了发展的大好时机;缺乏资金支持,中小企业举步维艰。

一、台州商业银行以中小企业为主体客户的发展之路

中小企业天然的劣势使其倍受银行冷落,但浙江省台州商业银行的成长之路却让笔者看到两者的结合可以达到共同的发展。

台州商业银行的历史可追溯至1988年,名称从银座金融服务社——路桥城市信用社——银座城市信用社——台州商业银行,台州商业银行挂牌于2002年。银座城市信用社13年内,资金从10万元增长到29亿,平均不良贷款率低于1%,几乎没有一笔贷款是不能够收回的。而台州市商业银行到2003年底,成立不足两年,存贷款规模增长140%,利润达到1.2亿元(注册资本为3亿元),总资产收益率达到1.6%。

在台州商业银行16年的发展历史中有许多经营理念和制度创新都可圈可点,形成了值得人们思考的台州模式。

首先,认清市场,准确定位。在台

州商业银行的网站上,可以看到醒目的介绍:以中小企业为信贷目标市场定位,做“中小企业的伙伴银行”。该行董事长陈小军认为:中小企业数量多,信誉、财务、业务状况等信息离散度高、透明度低且变化大、缺乏规范,。而地方性商业银行土生土长,与民营企业一样遵循着市场经济运作的轨迹,与民营企业有着制度、人缘、地缘上的亲和力以及千丝万缕的联系。

其次是大胆的制度创新。定位于中小企业,就必然面临上述的一些困难,而大胆创新,化劣势为优势则是台州商业银行的过人之处。台州商业银行的贷款对象没有财务制度,真实数据很难获得,信贷风险难以判定。台州商业银行要求客户将存款集中存在本行,实行存贷挂钩,利率浮动,客户贷款的便利性、贷款利率和客户帐户现金流和现金归行情况挂钩。这样既增加了存款,又可以据此建立客户的现金流量数据。以这一数据为基础,辅之现场调查和对产业的了解,基本可以判断贷款对象的优劣。

第三,顺应需求变化,进行金融业务创新

江浙一带民营经济起步较早,经过多年发展,民营企业无论从规模还是从结构上都有了变化,与此相对应,民营企业在融资规模、方向、渠道、速度等方面也有了变化和新的需求。

台州商业银行抓住时机,顺应客户需求,适时推出许多受中小客户欢迎的新产品、新业务。如保函业务、银证转账业务、委托贷款、授信贷款、自助贷款等。

二、台州商业银行的启示:开拓创新,实现中小企业与民营银行的良性互动

通过台州商业银行的例子我们

可以看到,商业银行应该了解市场,了解自己的优势和核心竞争力,在此基础上开拓创新,化解困难。

随着市场经济的发展,市场细化是难以避免的,我们经常看到有些产品的市场,一方面有少数几个大企业占据较大比重,另一方面又有许多小企业充斥其中,且各有所得。实际上银行业也不例外,民营银行与大银行相比存在明显劣势,但也有大银行无可比拟的地缘、人缘优势:

他们熟悉客户和当地市场,管理层次少、办事效率高、经营机制灵活,和中小企业有许多相似之处,彼此容易沟通和理解,并及时发现风险。从这个角度上讲,民营银行安于“草根银行”的定位,同时学习台州商业银行开拓创新的胆识,必能使中小企业与民营银行各得其所。

中小企业,民营银行不管在整个经济中占的比重有多大,但它们肯定都是中国社会主义市场经济的活力之源,他们的良性互动必会对整个经济起到积极作用。从这个意义上讲,无论政府、社会还是大的企业(包括大银行)都应该对他们的生存和发展多一些关爱和帮助,尤其应在制度层面上提供支持。而从中小企业和民营银行自身而言,在现有的制度环境条件下,应该积极互动,开拓创新。中小企业除了在生产经营上要狠下功夫,更应注重自身的信用建设,信用是生存之本,既关乎自身,更关乎与自己往来的银行的生存发展。从民营银行而言,应该抓住自身优势,在经营思路多些开拓精神,中小企业需要民营银行,民营银行更需要中小企业,双方是1+1>2,决不是我之所得是你之所失的零和博弈。(作者单位:王霞 付红/石家庄铁道学院经管分院;徐田柏/石家庄铁路工程技术学院)

集团经济研究 2005.3(总第173期)