

# “华夏之星”升起 “先锋企业”团圆

吉青/文

“华夏之星”冉冉升起,在中国经济的天空逐渐形成星座,未来,还会形成星云。

12月18日,“华夏之星优秀小企业先锋大汇”终极盛典在东方卫视隆重上演。至此,历时半年、由中国中小企业协会和华夏银行主办的“华夏之星优秀小企业先锋大汇”活动圆满结束。

在活动中,由投资咨询专家、企业家、银行高管等社会各界资深人士组成的评委团,以融资为切入点,对入选企业在发展战略、人力资源、营销等方面进行全方位的考察诊断,助力企业未来发展。

随着活动的持续播出,喜讯频频传来。企业知名度提高、媒体争相采访、达成合作意向……最重要的是,企业的销售数字在实实在在的增长。昆明伊天园、北京世纪胜景不断接到要求加盟的电话咨询;三家同台竞技的朝日低碳新能源、特福莱(北京)汽车科技和华丽联合已经开始商讨合作项目;顶星集团参加节目结识了评委复星创富投资管理有限公司总裁唐斌,节目一录制完毕,唐斌即带领团队前往企业进行投资考察;美亚视景在节目播出当天即和一个大连客户签订了过百万元的订单,随后成功拿下新疆、江苏两个省级代理……

在经过10期激烈角逐后,10家企业力拔头筹,成功荣获“华夏之星”称号,他们在终极盛典上欢庆团圆。这10家“华夏之星”根据不同的发展阶段分别获得了创业之星、展业之星、卓业之星的荣耀,同时成为华夏银行的荣誉客户,专享华夏银行融资绿色通道,并由华夏银行为其量身设计融资方案,为它们提供适合其发展的金融



历时半年,经过10期激烈角逐后,10家企业力拔头筹,成功荣获“华夏之星”称号

产品和服务。另外,获奖企业还获得价值5万元的办公设备和华夏银行为其定制的财务管理软件。

“这些企业有着共同的特点,即它们以技术创新、管理创新、经营模式创新,代表了中小企业的未来发展方向,同时这个方向也完全符合党的十七届五中全会精神,入选企业为中国中小企业起到了榜样和先锋的作用。”中国中小企业协会会长李子彬在颁奖盛典上指出。改革开放30年的实践证明,小企业是繁荣我国城乡经济、扩大社会就业的重要支柱力量。目前,我国各地工商部门注册的中小企业超过1000万户,创造了全国60%的GDP、50%的税收、80%的就业,成为我国经济发展和社会和谐进步的重要基础。

此次国际金融危机发生后,中小企业受到重创,2008年歇业或者倒闭的中小企业达几十万,3000多万人下岗,因此这两年多来,党中央国务院和各界及地方政府,对于中小企业的

健康发展给予了空前的关注,密切出台了一系列政策措施,缓解了中小企业融资困难,扩大了社会准入,加强了社会服务体系的建设。

中小企业协会正是其中一员。李子彬表示,服务于中小企业,帮助中小企业发展是中小企业协会的一贯宗旨。协会自2006年12月11日成立至今将近四年,会员已从最初的800个发展到现在的16万户,为维护中小企业和企业家合法权益开展了各项活动。

银监会和各家银行更是加大了对中小企业的信贷支持。商业银行也逐步认识到,加强对小企业金融服务支持,是应对经济结构转型冲击、谋求业务长远发展的广阔蓝海。

中国银监会银行监管二部副主任蔡江婷表示,从2005年起,银监会就提出把满足小企业融资需求、推进小企业可持续发展作为一项长期战略任务,以专营机构建设为抓手,以产品开发和服务创新为重点,全面推进“六项

## 中小企业金融服务:新战略、新路子、新工具

周静雅 聂伟柱/文

“华夏之星”系列节目落下帷幕,而一批闪亮的企业在华夏大地冉冉升起,它们代表着中国经济发展的微观动力,也照射着中国银行业的另一个战略发展方向:中小企业金融服务。

中小企业金融服务在金融危机后得到更多的政策支持,金融界也有很多实际行动。华夏银行提出了中小企业金融服务商的战略框架,而中国中小企业协会更是不遗余力地推动中小企业的发展,学界在这方面的投入也大大加强。

在“华夏之星”系列节目圆满之际,华夏银行中小企业信贷部总经理卢小群、中国中小企业协会企业管理咨询服务中心主任陈崇钰、中国社会科学院中小企业研究中心主任陈乃醒一起描绘了中小企业金融服务的前景。

### 成效突出

问:本次金融危机以来,中小企业融资问题备受重视。你认为近几年我国在解决中小企业融资方面的探索取得了哪些成果?

卢小群:近几年来,在国务院、各级政府、银监会的关注下,小企业发展的外部环境,尤其是金融服务环境得到了进一步的完善。目前各家银行认真贯彻银监会的要求,不断加大对小企业的支持力度。银监会两个“不低于”(小企业贷款增速不低于全行贷款增速、小企业贷款增量不低于去年全年增量的要求,更给银行业指明了方向。

华夏银行与其他商业银行一样,不断地在努力做这件事。我们明显感觉到,近几年对中小企业的支持力度是比较大的。银行慢慢从关注大型、中型企业转向关注小企业。金融同业纷纷成立专营机构,进一步强化对小企业的支持力度。同时,各级政府根据国务院的要求,建立一些政府性的担保公司,以及风险补偿基金,同时为小企业提供税收优惠政策。

陈崇钰:我认为有以下四个方面的主要成果:一是国家层面的重视,从中央到地方,政府推动了很多政策来帮助中小企业融资,包括贴息政策、建立风险补偿基金等;二是银行在人民银行和银监会的要求下设立专营机构,建立专营团队,以及独立的授信体系,这是金融机构方面的成果;三是中小企业融资占比逐步提高,目前中小企业贷款在商业银行贷款余额里占比已经过半;四是资本市场发展逐步完



卢小群



陈崇钰



陈乃醒

善,创业板的推出、中小企业集合票据的推出等等,在一定层面上给中小企业融资提供了很多创新渠道,虽然到目前为止规模还不太大,但至少也在一定程度上解决了中小企业融资问题。

陈乃醒:这几年的探索应该说是有效果的。首先缓解了中小企业融资难的问题,过去银行不重视中小企业,这几年银行机构发生了很大变化,银行针对中小企业的贷款有了很大起色,贷款余额、贷款占比均有大幅提高。

其次,银企关系得到了极大融合。过去我国对中小企业的管理比较混乱,现在由于银行和中小企业建立了紧密关系,一方面,银行开发了中小企业信贷市场,另一方面中小企业也在在这个过程中提高了自身素质,对中小企业提升公司治理水平起到了很重要的作用。

### 发展方向

问:银行金融被视为中小企业融资的主力军,你如何评价这种现象?在你看来,中小企业融资还有哪些关键问题没有解决?解决的方向是什么?

卢小群:作为金融从业人员来说,我认为中小企业融资还有一些可以不断探索的地方。首先是建立统一的中小企业标准。目前各家银行都有自己的套中小企业标准,有国标,也有区域标准,也有银行自身设定的标准,如果统一标准,各家银行可以在一个平台上共同展示自己的产品。

其次是税收优惠政策。在小企业融资方面,国家一方面要给予小企业减税,同时也应有鼓励措施让银行来做小企业融资,因为商业银行作为经营主体也要对股东、对储户负责,也要讲究经济效益。这方面,国家可以给小企业信贷一些政策,比如一旦产生不良贷款,可以允许商业银行在所得税前按照一定比例降低税率,这样可以激励商业银行将更多资金用于小企业信贷投放。三是各级政府的风险拨备,即风

险补偿金。风险补偿金一方面给政府性担保公司,同时也可以给商业银行,根据商业银行在当地当年对小企业新增贷款量,可给一定比例的风险补偿金。

陈崇钰:在我国,银行贷款占到整个融资体系的85%以上,直接融资占比还是太少,这与发达国家区别很大。如果要解决这个问题,必须要丰富直接融资渠道,使资本市场的退出机制逐步完善,因为若大规模增加直接融资,但资本市场不发达,资本缺少退出途径,就会产生投资风险。所以还要发展产权交易市场、股票交易市场、债券交易市场等。

此外,资金面临投机问题,目前国内PE行业火爆,但是良莠不齐,真正做风险投资的并不多。从小企业的角度来说,企业也有信息不对称的问题、诚信问题等等,比如企业在资本市场上圈钱后将资金套现,将壳公司留给投资人等。中小企业也要提高自己的诚信度,将对称信息留给投资人。

就银行对中小企业融资而言,现在银行过分看重对硬资产的抵押,而对于那些经营状况不错、现金流也比较好的轻资产类公司,银行需要做一些质的改变,即对于这些没有硬资产积累的企业,要更加注重对其经营情况的检测,更多从其第一还款来源、还款能力来作为最重要的判别标准,而不是以其目前的资产情况为判别标准。为此,银行需要在意识上、监控手段上、贷后管理的能力提升上做出改变。

陈乃醒:这个是与我国金融市场的改革有关系的,目前融资渠道相对狭窄,企业融资主要来源于间接融资,上市比重较低,这个会对社会的发展有制约。

要强化金融市场的改革,应该调整银行结构,目前我国的小银行太小,要做到大银行和大企业玩儿,小银行和小企业玩儿,这是一个方向,努力去解决小企业尤其是微型企业的问题,比如孟加拉的尤努斯教授,可以募集资金来支持中小企业的发展,毕竟小企业对于我国的就业、税收等贡献很大。

机制”建设,加大小企业信贷投放,确保实现“两个不低于”的发展目标,力求有效地解决小企业融资难的问题。

在监管部门、银行业金融机构和企业界的共同努力下,近年来,我国银行业支持小企业金融工作取得了显著成绩。数据显示,截至2010年9月末,银行业金融机构小企业贷款余额(不含票据融资)为6.84万亿元,较去年同期多增3093亿元,比各项贷款平均增速高9.6个百分点,顺利实现了两个“不低于”(小企业贷款增速不低于全行贷款增速、小企业贷款增量不低于去年全年增量)的目标。

华夏银行在创新小企业金融服务上已占先机。华夏银行行长樊大志表示,长期以来,华夏银行致力于服务中小企业,打造“中小企业金融服务商”。为更好地服务于小企业,华夏银行推出了“龙舟计划”,精心推出“小、快、灵”系列产品,努力解决中小企业融资难问题,受到监管部门、各级政府和客户的一致好评。

截至今年10月末,华夏银行小企业贷款增量已经达到去年全年增量的1.9倍,增速高于全行纯贷款增速16.8个百分点。早在2010年8月末,就已提前4个月完成监管机构提出的“两个不低于”的目标要求。

蔡江婷指出,华夏银行提出做“中小企业金融服务商”的战略转型规划,为小企业量身定制“龙舟计划”这一专属的金融服务品牌,既是走差异化、特色化发展之路的战略选择,也是完善服务功能、履行社会责任的切实行动。

樊大志承诺,打造“中小企业金融服务商”,不仅是华夏银行的战略选择,也是华夏银行应承担的社会责任。未来,华夏银行将与众多的小企业携手并进,共同成长。

### 创新服务

问:目前不少银行关注到了中小企业的发展,银行应该通过哪些方式,促进中小企业健康发展,同时也能提高自身综合收益?

卢小群:中小企业金融服务是银行的一片蓝海。

前些年银行都关注大型企业、中型企业,由于交易成本高,对小企业不太关注。经过这几年的监管强化、政策推动,银行业认识到要差别化经营使自身得到优化,这是目前中小银行发展面临的问题。

华夏银行提出做“中小企业金融服务提供商”是它的战略选择。

当然,商业银行在向中小企业金融服务转型的过程中,需要国家、政府给予支持,这样商业银行转型的步子可以更快一点,也可以更多按照自身的目标定位来服务。随着银行对客户不断细分,客户享受的金融服务也更专业。同时,随着企业创新步伐加快,商业银行本身也要不断适应企业创新的步伐,要不断推出满足客户各种金融服务的产品和服务,华夏银行在这方面会努力地探索、尝试。

陈崇钰:银行现在有两大块收入:信贷收入和中间业务收入。对于中小企业融资,银行可从这两方面去大幅度提高收益。一方面贷款总量提高,贷款收益也提高;另一方面,有很多针对中小企业的中间业务可以发力,比如国际结算业务、黄金买卖交割、第三方支付、咨询顾问等等。同时,银行有一些独特的天然条件可以提供资讯业务、调查评估服务,因为银行掌握的企业信息相对完整,可以和投行、投资基金去做相应的对接,将对中小企业的服务链条拉长,把中小企业的服务做得更扎实。

陈乃醒:银行对小企业的服务应该建立在动态的基础之上,不要僵死地来看问题,要看实际操作而不是资产负债表,要看其经营活动,深入企业去调查研究。同时,银行的金融产品要根据变化不断地设计手段和方法,不能一成不变。

在小企业贷款过程中,银行还可以帮助其提高财务管理水平。另外利用银行点多面广,为小企业提供一些信息,通过互通信息定期为小企业提供经营、交流经验,为客户提供更多服务。

同时,政策方面,中小企业应该是低利率政策,所以可以考虑为中小企业提供的贷款不计入准备金率,以类似措施激励商业银行,催化中小企业信贷优势。



# 系列专题之“团圆”篇



中国中小企业协会  
China Association of Small and Medium Enterprises



华夏银行  
HUAXIA BANK

## 服务小企业 “小、快、灵”



中小企业金融服务商