



# 王晓双的百万元贷款

本报记者 王信川 何川

## 年年都为流动资金发愁

2012年4月5日，对于王晓双、赵瑶芝夫妇来说别具意义。这一天，他们如愿拿到第一笔贷款100万元，及时缓解了资金周转压力。而在去银行签署贷款协议之前，他们还没跟银行有过“亲密接触”。

今年29岁的王晓双是温州乐清人，2008年来北京从事服装面料经销，在位于北京南城大红门商圈的北方世贸国际轻纺城以5年40万元的价格租下2个店铺，一年的流水接近6000万元。

做面料销售，流动资金占用较多。一方面，要向上游面料生产厂家及时支付货款，另一方面还要应对下游一些服装厂家的赊账情况。一般来说，面料销售资金要两三个月才能回笼，如果没有及时的资金补给，经销商的资金链就可能断裂。

20年前，王晓双的父亲就开始在北京做面料生意。当时，现金交易比较多，成交量也不大，因此很少出现资金周转不过来的情况。即使临时需要一笔资金，往往就几万元，也容易向亲友借到，付出的成本也不多。

目前，王晓双夫妇主要销售一线品牌的女装面料，有200多个“老客户”，主要为分布在北京大兴、顺义等地的中小服装厂。由于合作多年，许多服装厂向王晓双下订单时只付二成货款，而他向面料厂下订单时需付五成以上甚至全款。估算下来，每进一批面料，他大概要垫付五成资金。

2009年，王晓双的业务上了一个台阶，同时也感受到明显的资金压力。同许多在外经商的温州人一样，一旦资金拮据，王晓双也会从老家“搬钱”，也就是向民间借贷求助。王晓双不是通过地下钱庄借“高利贷”，而是向亲戚朋友借钱，以手写的借据为凭，期满时还本付息。当时的利息是月息1分，即借10万元每月支付1000元利息。如今，已经涨到了月息一分五。

向亲友借钱，一般为期一年，向地下钱庄借钱，期限虽然灵活，但需要担保，利息也高得吓人。在轻纺城中，还有许多浙江商户向老家的农信社申请抵押贷款，但额度最多只有二三十万元，并且利息也不低。

由于在异地经营，商户们来来回回办理贷款手续比较“折腾”，信用社对贷款资金的使用情况也难以及时跟踪，因此在贷款条件上也把得更严。同王晓双一样，纺织城中的浙江商户们开始转向北京地区的银行。

在同银行一番接触后，王晓双终于明白，获得一笔贷款并非易事。一方面，虽然每天的流水都记了台账，但还不是完整的财务报表；另一方面，房产都在老家，没有其他的合格抵押物。

## 从结算服务到信贷服务

2011年7月的一天，民生银行北京西单服装服饰专业支行客户经理王晨莹来到王晓双的店里。这个刚从北京工商大学毕业的姑娘，向王晓双推荐了一款名叫“乐收银”的电话POS机，可以让他“足不出户”，实时办理资金汇划、支付结算、账户查询等业务。

此前，王晓双的店里安装了一家大型银行布设的POS机，不仅缴纳了一定的押金，而且跨行、跨地区转账还要支付相应的手续费。同时，由于一部分客户使用现金交易，王晓双还要时常去附近的银行



同许多在外经商的温州人一样，一旦资金拮据，王晓双也会从老家“搬钱”，也就是向民间借贷求助。王晓双不是通过地下钱庄借“高利贷”，而是向亲戚朋友借钱，以手写的借据为凭，期满时还本付息。当时的利息是月息一分，即借10万元每月支付1000元利息。如今，已经涨到了月息一分五。

在同银行一番接触后，王晓双终于明白，获得一笔贷款并非易事。一方面，虽然每天的流水都记了台账，但还不是完整的财务报表；另一方面，房产都在老家，没有其他的合格抵押物。

网点存钱，耗费了大量精力和时间。在免费安装“乐收银”后，王晓双不仅能够向任何银行的对公和个人账户汇款，而且手续费全免，还可以根据刷卡流水办理“小额结算贷”，即获得一定额度的无抵押授信贷款。

2012年春节前，王晓双夫妇萌发了向民生银行贷款的想法，但到底能贷到多少，他们心里没底。由于纺织城尚未搭建针对400余家商户的融资平台，因此王晓双还得直接同银行“面对面”洽谈。

3月中旬，王晓双向王晨莹表达了贷款意向。王晨莹随即与同事上门进行贷前审查，主要包括4方面内容：一是根据“乐收

银”刷卡情况，分析店里的结算量、业务规模等情况；二是同王晓双夫妇、周围商户等第三方交流，了解其从业年限、嗜好等，分析其经营稳定性；三是看资产状况，如房、车等，不是进行抵押，而是作为资产证明；四是从市场管理方、商会等方面了解王晓双夫妇的经营情况。

王晓双需要准备的贷款资料并不多：一年的出货单、户口簿、结婚证、房产证等资产证明。除了户口簿和房产证放在老家，寄过来耽误了几天之外，其余贷款资料王晓双一天之内就备齐了。

随后，王晨莹又来到店里，核实原件，收取复印件。当天，她回到行里，加班加点撰写一份详细的贷款调查报告，主要包括王晓双的家庭基本信息、家庭资产状况、供产销模式、存在的经营风险等。第二天，再补充相关的工商、税务等信息查询资料，就形成了一份提交分行评审的贷款审批报告。

根据王晓双的实际情况和融资需求，王晨莹给他确定的贷款额度区间为100万元至200万元。5个工作日，审批结果出来，批给王晓双的是100万元贷款。接到王晨莹的电话后，王晓双去了一趟支行，签署贷款协议。两天之后，也就是4月5日，王晓双拿到了这笔贷款。

为了降低贷款被挪用的风险，根据监管部门规定，这笔贷款采取的是“受托支付”方式，即根据王晓双的提款申请和支付委托，民生银行将贷款资金打入其个人账户，然后再转账支付给他的上游面料生产商。

这一笔贷款为期一年，月息为8厘，也就是说，一个月需支付8000元利息，此外再无其他费用。让王晓双没有想到的是，几个月之后，他还享受到一定的利息优惠。这是因为，民生银行根据每月的流水和存款资金沉淀情况，给予他一定返利，以鼓励他多走流水，既扩大业务规模，又节省资金成本。

## 备足资金迎销售旺季

北方地区四季分明，服装以及面料销售季节性很强。8月20日，北京的气温仍在30摄氏度以上，户外阳光炙热，但王晓双的店里已全部换成了秋冬装的粗纺、毛呢等面料，五颜六色，将近200个品种。

当前的服装市场，正处于夏装与冬装交替的时节，面料销售的淡季即将结束，马上迎来冬装面料的销售旺季。目前，已有60多个服装厂向王晓双发来了冬装面料订单，金额都在几十万元以上。

进入9月份，王晓双的店铺一天至少要卖出三四十万元的面料，多则上百万元，也就是说，月流水肯定超过1000万元。但是，只有很少一部分订单会支付现款，因此王晓双还得提前备好充足的周转资金。

王晓双在南郊租下的一个300平方米的仓库里，还存有100多万元的面料。加上春装面料销售资金回笼，王晓双预计还有200万元的资金缺口。几天前，王晓双向王晨莹提出了200万元的贷款意向，得到的答复是，由于他是老客户，基础贷款资料已经备案，报批手续更为简单，只要他提前告知需要贷款的具体日期，就可以随时办理。

当然，由于贷款额度增加，王晨莹还要查看店铺的业务量和流水情况，更新贷款审批报告中的相关内容，但从正式申请到发放贷款，总共一周时间就够了。

## 综合服务助力转型升级

除了获得贷款支持外，王晓双夫妇还参加了民生银行组织的一些非金融活动。上个月，他们还同300多个商户，参加了民生银行组织的“服务零距离”商户联欢会，其中一段服装秀还展示了他们的多款女装面料。

同民生银行业务人员多次打交道，让王晓双感受到了真正的专业化服务——他们不仅成立了服装服饰专业支行，还拥有一支谙悉行业发展变化的业务团队，提供了有针对性的金融服务，能够切实缓解商户们的融资难题。

为了给商圈、产业链上的商户提供批量化的授信，民生银行在2008年就推出了“商贷通”产品，即通过同市场管理方、产业链龙头企业等搭建合作平台，为市场中或产业链的商户提供担保，商户只需提供基础资料，便可获得一定的自助循环贷款额度，一次办贷，分次提款，循环使用。

目前，民生银行北京管理部已同木樨园、雅宝路、公主坟、海淀中关村、马甸等商圈建立了良好的合作关系。比如，在木樨园商圈的百荣世贸商城，有近1万家商户，民生银行给予了批量授信额度5000万元，商户单笔授信额度不超过100万元，授信期最长2年。

在轻纺城400多个商户中，面料商户有100多个，他们同王晓双一样，每天的流水都很大，因此都安装了民生银行“乐收银”POS机。在享受到结算服务带来的便捷后，绝大多数面料商户也陆续获得了民生银行的贷款支持。自2011年底以来，民生银行已在轻纺城发放贷款逾1亿元。

散兵游勇，难成大气。眼下，王晓双同轻纺城的其他商户一起，正紧锣密鼓地筹备一个面料商户协会，为扩大融资规模、拓展销售渠道等提供便利。

谈起几年来做生意的心得，王晓双说，一是现金流管理至关重要，二是要以稳扎稳打、步步为营为贵。因此，他们每年的数百万元利润，不是用来“炒房”、放高利贷，也不购买股票、基金等理财产品，而是全部用于扩大经营规模。

正因为如此，王晓双迄今尚未在北京购买住房。目前，在店里打理生意的，加上王晓双夫妇一共7个人，除了以月工资3000元雇了2个人外，另外3个都是家里人。由于大家的吃住都由店里解决，因此王晓双在商城附近以每套年租金4万元，租了两套两居室。

做品牌，才能做得长久。王晓双说，现在市场竞争越来越激烈，除了面料的质量、价格、颜色、供货量等因素外，还必须确立并逐步打响自己的品牌，才能真正奠定竞争优势。前不久，王晓双夫妇正式注册了“双强纺织”商标，不仅在店铺多处醒目位置打出了LOGO，还印在了饮水纸杯上。这意味着，王晓双迈出了经营转型的重要一步。

## 政策链接

### 加快丰富和创新小微企业金融服务方式

国务院办公厅《关于金融支持小微企业发展的实施意见》要求，进一步引导金融机构增强支小助微的服务理念，动员更多营业网点参与小微企业金融服务，扩大业务范围，加大创新力度，增强服务功能；牢固树立以客户为中心的经营理念，针对不同类型、不同发展阶段小微企业的特点，不断开发特色产品，为小微企业提供量身定做的金融产品和服务。

积极鼓励金融机构为小微企业全面提供开户、结算、理财、咨询等基础性、综合性金融服务；大力发展产业链融资、商业圈融资和企业群融资，积极开展知识产权质押、应收账款质押、动产质押、股权质押、订单质押、仓单质押、保单质押等抵质押贷款业务；推动开办商业保理、金融租赁和定向信托等融资服务。鼓励保险机构创新资金运用安排，通过投资企业股权、基金、债权、资产支持计划等多种方式，为小微企业发展提供资金支持。充分利用互联网等新技术、新工具，不断创新网络金融服务模式。

### 切实降低小微企业融资成本

国务院办公厅《关于金融支持小微企业发展的实施意见》提出，进一步清理规范各类不合理收费，是切实降低小微企业综合融资成本的必然要求。继续对小微企业免征管理类、登记类、证照类行政事业性收费。规范担保公司等中介机构的收费定价行为，通过财政补贴和风险补偿等方式合理降低费率。继续治理金融机构不合理收费和高收费行为，开展对金融机构落实收费政策情况的专项检查，对落实不到位的金融机构要严肃处理。

## 银行服务“七不准”

《中国银监会关于整治银行业金融机构不规范经营的通知》要求，银行业金融机构要认真遵守信贷管理各项规定和业务流程，按照国家利率管理相关规定进行贷款定价，并严格遵守下列规定——

不得以贷转存。银行业金融机构要坚持实贷实付和受托支付原则，将贷款资金足额直接支付给借款人的交易对手，不得强制设定条款或协商约定将部分贷款转为存款。

不得存贷挂钩。银行业金融机构贷款业务和存款业务应严格分离，不得以存款作为审批和发放贷款的前提条件。

不得以贷收费。银行业金融机构不得借发放贷款或以其他方式提供融资之机，要求客户接受不合理中间业务或其他金融服务而收取费用。

不得浮利分费。银行业金融机构要遵循利费分离原则，严格区分利息和收费业务，不得将利息分解为费用收取，严禁变相提高利率。

不得借贷搭售。银行业金融机构不得在发放贷款或以其他方式提供融资时强制捆绑、搭售理财、保险、基金等金融产品。

不得一浮到顶。银行业金融机构的贷款定价应充分反映资金成本、风险成本和管理成本，不得笼统将贷款利率上浮至最高限额。

不得转嫁成本。银行业金融机构应依法承担贷款业务及其他服务中产生的尽职调查、押品评估等相关成本，不得将经营成本以费用形式转嫁给客户。