国外如何应对中小企业融资

信贷多元 风险分担

国际

鉴于中小企业在经济中的重要地位和作用，许多国家都非常重视其生存和发展。为了解决中小企业融资问题，更是费尽思量，并积累很多经验。实践表明，要解决中小企业融资问题，需要依赖健全的法律体系、差异化的政策保护，以及全面的政府服务管理体系和完善的金融基础设施

许 滔画

欧盟：改善环境 增加来源

本报驻布鲁塞尔记者 严恒元

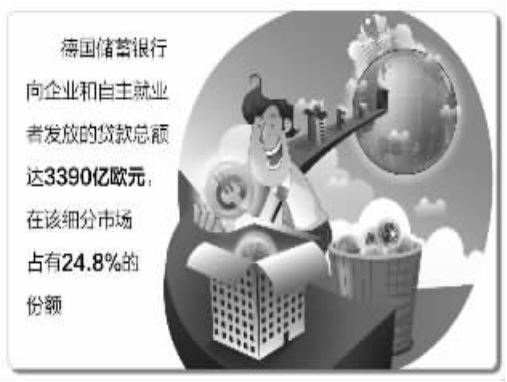
长期以来，小微企业融资难一直是困扰欧盟决策者的一大难题。欧盟的小微企业一般都没有资产负债表，也没有能力提供抵押品，更无法实现标准化的信用评级。因此，小微企业贷款往往具有高成本和高风险的特征，商业银行等传统金融机构对小微企业的贷款供给严重不足。为克服市场失灵，欧洲投资银行与欧盟委员会一起采取措施支持微型金融市场发展，改善小微企业的融资环境，帮助小微企业解决融资难问题。

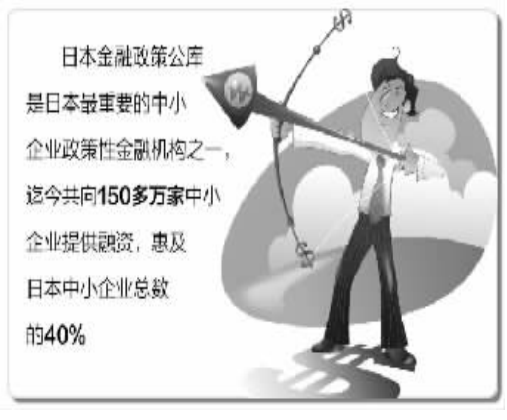
欧洲投资银行在促进欧盟微型金融市场发展方面功不可没。作为欧盟的政策性银行，欧洲投资银行把支持中小企业发展作为其优先任务之一，并为此于1994年成立了专门支持中小企业融资的欧洲投资基金。欧洲投资基金的活动目标是改善中小企业融资状况，但不直接向中小企业提供贷款，而是向商业银行等金融机构提供风险共担的系列金融产品，包括私募股权投资、资产组合担保和增信等，通过提高这些金融机构向中小企业的贷款和风险投资能力，间接地支持中小企业融资。如今，凭借支持中小企业融资的专业优势和成熟经验，欧洲投资基金已经成为欧盟及各成员国支持微型金融发展的主导机构。

欧洲投资基金不直接向小微企业或个人提供贷款，而是通过与有关成员国微型金融中介机构合作的方式来向小微企业或员工人数少于10人的小企业提供总额不超过2.05亿欧元的贷款。欧洲投资基金选择合作微型金融中介机构的对象范围主要包括成员国的商业银行、担保机构、非政府机构、发展性机构等，选择标准主要有相关金融机构的资金状况、信贷能力、运作能力以及可取得的预期支持效果等。欧洲投资基金为合作微型金融中介机构提供股本、贷款、担保、技术援助等支持措施，满足这些中介机构多样化的融资需求，支持它们拓展微型信贷业务。微型金融中介机构成为欧洲投资基金认证的合作中介机构后，就能得到欧洲投资基金提供的相关支持，有助于提高贷款规模和业务能力，吸引新投资者，改善股权结构，实施更长期的业务规划，以扩大微型信贷供给，活跃微型信贷市场。当然，合作微型金融中介机构在享受欧洲投资基金支持的同时，需要提高对小微企业的微型信贷服务水平。为此，欧洲投资基金要求合作微型金融中介机构在微型金融领域执行社会责任标准，保证小微企业受到公平待遇，这些标准包括为客户提供适宜的产品与服务、避免过度负债、业务透明、实行负责任的定价机制和保护客户隐私等。同普通商业银行相比，微型金融中介机构具有与借贷者联系更紧密、不采取标准化的贷款评估标准等特点，因此更适合于为微型企业提供金融融资服务。

欧洲投资基金在资金来源方面采取开放式的框架，不仅运用自有资金支持微型信贷活动，而且还广泛吸纳欧洲投资银行、欧盟委员会、欧盟成员国等机构提供的委托资金，采取设立专项的方式进行操作，成为各种资金支持微型信贷活动的归口渠道。欧洲投资基金目前管理的面向微型金融中介机构的项目主要有四：一是“中小企业担保项目”。该项目主要采取担保增信的方式帮助处于起步和扩展阶段的小企业获得贷款。欧洲投资基金通过专设的微型信贷担保窗口向相关成员国的微型金融中介发出担保承诺，然后再由这些合作机构向小微企业发放贷款。自2002年以来，已经有40多万家小微企业通过该项目获得贷款融资。二是“欧洲进步微型金融工具”。这是欧盟委员会与欧洲投资银行共同于2010年推出的微型金融倡议计划，起始资金规模为2.05亿欧元。欧洲进步微型金融工具通过向微型金融中介机构提供多样化的金融产品，拓展这些合作中介的贷款能力，从而改善小微企业的信贷融资状况。三是“欧洲支持微型金融机构联合行动项目”。该项目主要通过提供免费的技术培训和种子基金等方式帮助和支持非银行类的微型信贷中介机构，提高它们向小微企业发放微型贷款的能力。四是针对从微型企业到中型企业的欧洲联合资源项目。根据该项目，欧洲投资基金接受成员国或地区的委托，运用它们的结构基金采取贷款风险分担、担保、合作投资等方式支持微型金融中介发放微型信贷。

图说





德国：体系清晰 服务细致

本报驻柏林记者 王志远

在德国中小企业中，有许多“隐形冠军”，它们为德国经济抵御欧债危机提供了支撑。德国中小企业之所以能够发展壮大，固然有其技术优势，而完善的信贷支持体系为其腾飞插上了“隐形的翅膀”。

德国资本市场相对不发达，企业大多依靠银行获取资金。然而，德国中小企业几乎不存在融资难的问题。这主要是因为德国政府与各类金融机构及社会力量各司其职形成了功能互补的中小企业融资体系。

首先，德国清晰完善的法律体系保障政策性银行在中小企业融资体系中处于引导地位，同时政府为中小企业融资提供低成本资金来源，为担保银行等提供税收优惠。德国为促进中小微企业发展，出台了“一揽子”计划，计划的重点在于解决企业融资问题。德国政府和银行合力出资组建企业发展基金，资金来源主要是财政补贴。符合政府补贴的中小企业可在所属财政局申请贷款，评估检验通过后可得到基金的资助。商业银行小微企业金融服务中亦有所创新，如复兴贷款银行专门针对中小微企业的创业贷款、技改贷款等多种低息优惠贷款。政策性银行还可以参与私人股份制公司进行股本投资。德国政府还要求各证券交易所专门制定新的市场准入条例帮助小企业进入资本市场。

其次，商业银行机构和各类中介机构优势互补，风险共担，降低信息不对称，共同服务于中小企业发展。其中，储蓄银行在德国中小企业融资过程中发挥着十分重要的作用。倘若驾车穿越德国，就会处处看到储蓄银行醒目的红色“S”标志。德国共有418家储蓄银行，总资产合计1.1万亿欧元。各家储蓄银行各自独立，每家的总资产情况截然不同：最小的总资产仅为1.5亿欧元，最大的则达380亿欧元。

储蓄银行的分散结构，让它们在最大限度上接近了广大客户，保证了德国各地的居民都能享受到银行服务，并成为当地小企业信贷融资的忠实伙伴。据统计，储蓄银行向企业和自主就业者发放的贷款总额达3390亿欧元，在该细分市场占有24.8%的份额。合作银行的市场份额为16.4%，其他国际知名大银行则总共只占13%。这一情况在小型企业中表现的更为突出：在德国国内，超过90%的手工业企业和小型工商企业的贷款是由储蓄银行和合作银行两大银行集团提供的。

如今，德国储蓄银行已成为约44%的德国企业的“主要银行”（指一家企业将其所有主要的往来业务交由该储蓄银行办理）。自2007年以来，储蓄银行的企业贷款额逐年提高，即使在国际金融危机期间也有增无减。由于有“地方银行”的保驾，德国中小企业从未遇到过信贷紧缩。

最后，行业协会的深入参与为中小企业融资提供了针对性的帮助。覆盖全国的工商协会对中小企业的扶持和中介作用，对于成功的社会化融资服务意义重大。根据德国有关法律规定，所有德国境内企业（手工业者、自由职业者及农业加工业除外）必须加入德国工商协会。该会在德国国内承担着大量的公益任务，为企业提供各种服务，不仅可以为有针对性的中小企业融资提供有价值的建议，而且可以为中小企业提供信息及扶助。

美国：获取便利 选择多样

本报驻纽约记者 张 伟

美国小微企业融资来源主要是银行贷款、银行信贷额度和小企业局(SBA)担保贷款。近年来，随着个人信贷活动迅速增加、机构投资者的介入，以及金融行业在网络时代出现新的服务形态，小微企业贷款渠道日益多元，获得资金日益便利。

美国相关法律规定，政府及大型企业包括军工企业的采购，必须留出20%的份额给小微企业，让小微企业参与竞争；政府投资建设服务小微企业的平台，让小微企业公平地享受服务；由政府拨专款，免费对小微企业进行培训；美国在全国各地设立1000多个小微企业技术辅导中心，无偿为小微企业提供技术咨询。这些做法使美国的小微企业平均寿命在8年以上。

依法设立的美国中小企业局(SBA)的主要任务，就是以担保方式鼓励银行向中小企业提供贷款。除了为少数民族和妇女所办中小企业提供25万美元以下的90%额度的担保外，对75万美元以下的贷款提供总贷款额75%的担保；对10万美元的贷款提供80%的担保，贷款偿还期最长可达25年。

市场分析人士指出，美国小微企业目前主要从以下渠道获得信贷支持：一是银行贷款。对小微企业主而言，银行贷款最为便宜，通常是最佳选择，但是由于门槛最高，近年来流向小微企业的银行贷款呈下降趋势。二是SBA贷款。SBA贷款是小微企业最易获得的贷款，虽然程序繁琐，等待时间较长，但是优势明显，除了成本较低，缺乏足够信用记录的企业也可获得。三是个人信用卡。虽然小微企业使用商业信用卡较为普遍，但是分析人士认为使用个人信用卡更为明智，因为作为个人消费者，可受到相关法律保护。四是另类贷款。大体而言，小微企业可通过商业贷款或者P2P贷款网站快速找到贷款，但是一般成本较为昂贵，必须仔细核查贷款条件与真实成本，算出年利率。五是利用个人资源。对小微企业而言，个人存款是很好的资金来源，可将受益较低的存款变为投资，一些小微企业主喜欢向条件较为灵活的亲朋借贷，但是操作不当会导致较大风险。

银行目前仍是小微企业获得信贷的主要渠道。在金额10万美元以下的贷款中，大型银行和全国性信用卡银行等特殊银行占据了最大比例，贷款金额100万美元以下的小微企业贷款市场中，社区银行占比50%以上。

此外，近两年兴起的互联网金融也在小微企业融资问题上发挥作用。互联网具有透明度高、信息获取方便、操作便捷等特征，令小微企业贷款降低了门槛、省去了许多中间环节、降低了成本，也让投资者可以掌握企业的实时动态数据；另一方面，其他诸如第三方电子商务平台，掌握了大量小微企业历年滚动交易数据，有效地控制了供应链融资风险。互联网金融的快速发展极大地提高了市场上买卖双方的交易效率，降低了金融服务的门槛。

新加坡：计划周详 互为补充

本报驻新加坡记者 刘 威

新加坡政府针对小微企业融资难问题制定了诸多金融扶持计划，其中最具代表性，也是在解决融资难题过程中发挥长期显著作用的计划有“本地企业融资计划”、“微型贷款计划”、“贷款保险计划”，以及在特殊时期采取的“特别风险分担计划”。

“本地企业融资计划”致力于帮助已初具规模的新加坡本土企业完成厂房、生产设备的现代化和自动化更新改造、扩大产能、丰富产品种类等，以进军有发展前景的业务领域。该计划规定贷款的最高限额为1500万新元，采取固定利率的模式，而且对资助对象有严格要求。申请贷款企业必须至少有30%的股权来自新加坡本地，固定资产投资额应在1500万新元至5000万新元之间，符合上述条件方可申请。该计划的实施，解决了部分中小企业在发展初期的资金短缺问题。

由于“本地企业融资计划”的受益群体仅为初具规模的新加坡本地企业，新加坡政府同时也为小微企业提供了相应的融资平台——微型贷款计划。微型贷款计划于2001年正式推出实施，其申请对象适用于雇员不超过10人、年营业额低于100万新元的小微企业。在该计划下，申请贷款的企业可以获得固定且最低贷款利率为5.5%，最长期限不超过4年，贷款上限为10万新元的无抵押贷款。该计划主要为规模较小、知识密集型小微企业的发展壮大提供资金支持。在该计划下，新加坡政府为申请贷款的小微企业提供担保，承担部分融资风险，使得银行比较放心地为中小企业提供资金。

为提高金融机构发放贷款的核准率，分担金融机构的融资风险，新加坡还推出多项由政府直接参与的金融保险计划。其中，以贷款保险计划和贸易信贷保险计划最为典型。贷款保险计划的主要内容为，新加坡政府为提供贷款的金融机构购买贷款保险，并支付保险费用的90%。在此情况下，即便金融机构发放的贷款出现违约情况，也可获得承保机构的赔偿，且赔付的金额可高达贷款额的75%。

此外，在特殊时期，为缓解信贷紧缩，新加坡政府还会推出短期的风险分担计划，以增强现有的金融扶持项目。以2008年至2010年期间为例，为帮助本国企业平稳度过国际金融危机，新加坡政府曾推出“特别风险分担计划”，与银行共同分担借贷风险，鼓励金融机构向企业提供贷款。

在特别风险分担计划下，新加坡政府将原本在本地企业融资计划中为中小企业承担的贷款违约风险比例统一提高至80%。在微型贷款计划中，政府的贷款违约风险承担比例也从原来的80%提高到90%。此外，特别风险分担计划中还包括了企业贷款保险增强计划。在原有计划下，新加坡政府仅为贷款保险支付保费，并不承担风险。在特别风险分担计划中，新加坡政府将直接为合格的贷款申请承担75%的贷款风险，金融机构则将承担其余25%。

本版编辑 李红光