

中小企业经营困境调查

叫停票据贴现：
“三角债”再露苗头

■ 本报记者 田晶/文

“前两天省行票据中心刚下了通知，现在不管是大行还是中小商业银行的汇票，贴现都不做了。”建行湖南省分行一位信贷经理5月19日向本报记者透露。

本报记者在近日的采访中获悉，目前多家银行已经叫停了银行承兑汇票贴现。

央行统计数据显示，今年一季度银行承兑汇票增加7611亿元，同比少增1471亿元，票据融资持续10个月负增长。

除了光大银行和农业银行之外，其余14家上市银行3年以来披露的年报显示，银行开出承兑汇票上涨速度很快，而贴现无一例外均呈下降趋势。其中，工行、农行、中行、兴业、民生、光大、华夏和北京银行的票据贴现超过50%的负增长。

在银行信贷持续收紧的情况下，票据融资被视为中小企业的最后一根“救命稻草”。现在中小企业发现，这条路并非坦途。

“假贴现”泛滥：
部分企业铤而走险

“一些中小企业申办银行承兑汇票，不是‘用明天的钱支付今天的货款’，而是‘贴一点利息马上取得现金’，将套现融资作为申办银行承兑汇票的惟一目的。”温州市鹿城区检察院一位检察官表示。

优中选优，利率上浮30%—50%，中小企业银行贷款门槛越来越高。

“现在银行很重视中小企业，我们每个支行都成立了专门的小企业中心，但今年资金那么紧，即便是利率上浮，放款速度也很慢，能拿到贷款的中小企业算很走运了。”上述建行信贷经理说，“我们现在连电力企业这样的大客户，之前签过总协议的都不一定能保证放款。”

不过，银行对以银行承兑汇票为主的票据融资经常会网开一面。

银行承兑汇票不仅具有相当于货币资金的实际流通功能，更重要的是可以通过贴现方式，套现未到期汇票，除去保证金和贴现利息，剩余资金实际上成为一种变相短期贷款，这契合了中小企业的短期资金需求。

今年初以来，由于银行收紧信贷，中小企业普遍借助票据通道变相融资，市场上的票据开始增多，供给和需求都逐步得到释放。与此同时，非法倒卖银行承兑汇票的案件数量也呈上升趋势。

在民营经济泛滥之地温州，这一幕正在上演。

“一些中小企业申办银行承兑汇票，不是‘用明天的钱支付今天的货款’，而是‘贴一点利息马上取得现金’，将套现融资作为申办银行承兑汇票的惟一目的。”温州市鹿城区检察院一位检察官表示。

“假贴现”路径已经浮出水面：中小企业跳出真实交易行为，以伪造购销合同等方式骗取银行承兑汇票，并使用贴现手段套取银行资金。

从2007年起，徐某、颜某夫妇先后成立温州亚慧投资顾问有限公司、温州大罗山投资咨询有限公司，干起了倒卖银行承兑汇票的买卖。

温州市鹿城区检察院披露了其具体操作手法：当有客户需要贴现时，徐某先向上家中介询问当天贴现利率，然后在此利率基础上加1至3个点向客户报价。如果客户同意，徐某就会把客户的汇票送给上家中介进行贴现，等上家将贴现款汇到公司账户后，再通过网银按原先谈妥的利率向客户支付贴现款，从而赚取贴现款差价。

2008年，浙江隆丰高分子新材料有限公司法人代表鲁某因公司需要经营资金，准备通过银行承兑汇票贴现套取资金。由于开具银行承兑汇票必须有购销合同，但其公司没有这么多购销合同，于是就找徐某“想办法”。

其后，鲁某先后和徐某签订多份虚假购销合同，办理了25张银行承兑汇票，票面金额累计达1.072亿元。上述票据均拿到徐某处套现，套取的资金均用于鲁某公司经营。

该案由浙江省公安厅公布的“2010年十大经济犯罪案件”之一，



对于很多中小企业而言，票据贴现叫停，意味着其从银行融资的最后一扇门被关上。 CFP供图

也是温州首例以骗取票据承兑罪获刑的案件。

“假贴现”泛滥的一个重要注脚是，部分银行内部人员也加入到套取信贷资金的队伍中。

温州市鹿城区检察院在介绍案情时称，某银行温州分行客户经理谷某在经办过程中，明知企业没有进行真实贸易，而建议将贷款资金作为开具银行承兑汇票的保证金，将“贴现”款作为开具下一张银行承兑汇票的保证金和到期银行承兑汇票的解汇款，违规开具6张银行承兑汇票，票面金额合计4100万元。

之后，谷某又帮忙将其中4张银行承兑汇票到徐某处贴现，从中赚取差价17万余元。

银行“只开不贴”：
“救命稻草”恐被掐断

“比如开100万元的票，企业要存50万元的保证金，那么他得到100万元的票后，贴现100万元，再开200万元的票。如此循环操作，企业融资规模就会被不断放大。”上述建行信贷经理告诉本报记者。

跟开具虚假汇票相比，具有真实贸易背景的银行承兑汇票被企业用于反复贴现，则很少“出事”。如果操作得法，这一手段也能够为企业融到资金。

“比如开100万元的票，企业要存50万元的保证金，那么他得到100万元的票后，贴现100万元，再开200万元的票。如此循环操作，企业融资规模就会被不断放大。”上述建行信贷经理告诉本报记者。

在信贷口子被收起来后，银行更热衷于向企业开具银行承兑汇票。“开票既有一部分保证金存款，又有手续费收入，为什么不开呢？”他说，“银行承兑汇票保证金，一般企业是50%，优质企业客户是30%。手续费按总额的万分之五，再按敞口的2.5%收承诺费。”

既然开票有利可图，银行往往对反复贴现睁一只眼闭一只眼。

在企业 and 银行的共同推动下，从2008年开始，各家银行的承兑汇票业务开始出现大规模增长趋势，特别是股份制银行增长迅猛。跟2008年相比，2010年民生银行、北京银行、宁波银行和南京银行此项业务分别增长了112.81%、301.59%、123.93%和281.03%。

与巨大开票金额形成对比的是，16家上市银行2010年报披露数据显示，较2009年各行贴现业务均呈负增长态势，其中有9家银行的贴现出现超过50%的负增长，比如华夏银行2010年票据贴现金额仅为6.35亿元，同比下降了91.52%。

本报记者从5月19日中国票据网获悉，票据市场转贴利率报价近期小幅上涨，跟随货币市场价格升势，因央行宣布年内第五次上调存款准备金率。不过市场成交略显清淡，观望气氛较重。

“省行票据中心三天两头下通知，政策经常在变。”据上述建行信贷经理介绍，在前段时间能办理贴现的时候，利率也在7%—8%之间，“具体多少，每个客户会有些差别，有些我们行的重点客户可以适当优惠。”

他还表示：“贴现这几天确实是停了。从总行角度来讲，很难发布一个明确的文件来统一叫停贴现，具体做不做，要看各分行的存贷比情况。如果压力并不是特别大，银行本身还是愿意做这项业务的。”

除建行以外，还有不少银行暂停了分支机构的承兑汇票贴现业务。而根据农行、中行内部人士透露，目前多家商业银行对农村信用社以及一些二三线城市的城商行开出的票据持谨慎态度，会以各种理由拒绝贴现。不过，四大行的票据基本上还能畅行无阻。

对于中小企业而言，如果贴现全线暂停，意味着应收账款被拉长了半年到一年，对其流动资金是一个巨大考验。

资金链绷紧：
“三角债”阴影

国际知名信用保险与管理服务集团科法斯在接受本报记者采访时认为，应收账款是很多企业主要的公司资产之一，平均占总资产三至四成，一旦应收账款管理不善，企业就会出现坏账，跟着无法付款给供应商，便会造成多米诺骨牌效应，从而出现“三角债”。

河北一家大型煤炭企业负责人5月11日向本报记者透露，目前欠款越来越多，现金交易只占到交易总额的20%—30%，其他大部分是客户开具的银行承兑汇票，这极大地增加了资金成本。据测算，这个企业

应收账款是很多企业主要的公司资产之一，平均占总资产三至四成，一旦应收账款管理不善，企业就会出现坏账，跟着无法付款给供应商，便会造成多米诺骨牌效应，从而出现“三角债”。

每年财务成本会增加1亿元。

几大行放贷规模锐减，手续繁琐，钢厂开足马力大量生产，造成目前的产能过剩，现在开承兑汇票的客户主要是钢厂。“我们不能不给钢厂供煤，只能说好话去把款追回来。”

“欠款越来越多，从5%一下子上升到75%”，由于资金紧张，这家企业的项目目前只能是有保有压，公司开始着手清收，公司领导都跑出去讨账，避免出现“三角债”问题。

开具银行承兑汇票，并赋予其贴现功能，本来是贸易环节中付款的一个避险手段。当这一环节被银行掐断后，已经被人们遗忘的“三角债”问题，可能再次集中爆发。

国际知名信用保险与管理服务集团科法斯在接受本报采访时认为，应收账款是很多企业主要的公司资产之一，平均占总资产三至四成，一旦应收账款管理不善，企业就会出现坏账，跟着无法付款给供应商，便会造成多米诺骨牌效应，从而出现“三角债”。

这一现象在珠三角地区已经露出苗头。

本报记者从广东省顺德法院了解到，仅2010年1至10月份，该院就受理涉纺织企业执行案件多达1214件。纺企倒闭后，平均每名纺织企业工人被企业拖欠11.13个月的工资或补偿金。

顺德法院相关办案人员介绍，在这上千起案件中发现不少“三角债”的影子。

“纺织企业一般以产业链上游企业向下游企业订购货物，再组织工人生产或将半成品发外单位委托加工成成品后销售的方式运作，而案件中有不少‘三角债’存在，也就是说，案子的债权人同时为另案的债务人。”这位办案人员介绍说。

例如，顺德伦教某纺织制衣有限公司起诉顺德区另一家纺织服装公司拖欠其货款的同时，又被14名工人及两家企业以拖欠工资及货款为由起诉。被执行人既有上游的制衣企业，又有下游的布匹、织染企业，从而形成“三角债”关系。

顺德集中爆发中小企业“三角债”与倒闭潮的背后，是广东票据融资规模的骤降。

央行广州分行公布的今年1季度广东金融运行情况显示，截至3月末，本外币票据融资规模为1168亿元，比年初锐减286亿元。人行广州分行给出的解释是：“目前贷款规模不足的情况下，商业银行通过压减票据融资来为社会提供更多的贷款。”

央行广州分行提出：“银行在信贷调控过程中注重优化结构，实行有保有压，强化对中小企业和民营经济的支持力度，满足其生产经营中日益增大的流动资金需求。”

然而，本报记者从广东多家大银行获悉，从票据融资中“勾出来”的信贷额度，中小企业分到的份额极少。“我们现在基本上不考虑100万元以内的小额贴现。”农行广东省分行内部人士告诉本报记者。

权威声音

银监会：银行支持
中小企业风险不大

■ 本报记者 田晶/文

告别“垒大户”、“傍大款”，支持中小企业，是银监会主席刘明康给各大银行的忠告。

5月20日，刘明康在2011年上海陆家嘴论坛发表主题演讲时称：“我国银行业必须保持清醒的头脑，以更加宽广的视野、更加前瞻的思维，抓紧从战略入手，推动加快发展方式转变。”

刘明康提出，必须持续推进业务分散化经营。在银行传统业务模式发展潜力逐步下降的情况下，银行首先要更加注重对中小企业和微小企业的金融服务。

“随着直接融资市场的快速发展，大型优质企业融资将与信贷资金渐行渐远。商业银行必须严格坚守授信集中度底线，从‘傍大款’、‘垒大户’的传统发展模式走出来。”刘明康说。

刘明康介绍，近年来商业银行已经开始了这方面的探索，并取得初步成效，不少做得较好的银行2010年零售贷款已占到30%—40%。这些银行的实践充分表明，支持小企业可以给银行带来风险分散和边际效益的增加，特别是灵活的风险定价，往往使服务小企业能力较强的银行在竞争中更胜一筹。

民生银行的“商贷通”业务，即是支持中小企业可以低风险获得高收益的典型案例。

近期，多家券商对民生银行“商贷通”业务进行了调研。在调研活动中，民生银行提出了“商贷通”业务发展的下一步战略，将从商贷通向小微金融发展，不仅仅对个人也服务小微法人，并通过多种方式提升客户关系及管理水平。

从2009年起至今，民生银行“商贷通”业务已经发展了3年左右，目前已向20万户发放商贷通贷款，该行计划在年末3年内将“商贷通”的客户群规模做到40万户。截至今年4月末，民生银行“商贷通”贷款累计规模达到1700亿元，该行计划将2011年新增贷款中55%的贷款投向“商贷通”客户。

以业务规模较大的民生银行杭州分行为例，截至2010年底，杭州分行“商贷通”余额增至149亿元，不良率仅0.07%，加权利率上浮23%，即年利率7.16%。2011年一季度，杭州分行新发放贷款利率已经超过8.8%以上，相对基准利率上浮42%。

据悉，在“商贷通”升级后，民生银行将通过增加法人账户下的承兑、结算业务、推广新产品、加强电子渠道补充等各种方式增强存款派生能力增加客户黏度。而一些效果已经开始显现，2011年一季度，商贷通存款派生率已经从年初的20%提升至40%左右。

刘明康还表示，银行必须加强尽职调查能力，善于精选客户。

“总体上看，我国经济增长机会和挑战并存。客户的操守和公司治理有的在进步，有的在退步。这就要求银行讲求认真作风，学习和借鉴现代化的客户精选方法，做好尽职调查，有所为、有所不为。这种精选在各行各业中都应推进。”

对于目前出现的中小企业融资难，耶鲁大学金融经济学教授陈志武认为症结在货币政策上。

陈志武表示，经济过热时不应该使用存款准备金率等数量型工具，而应该更多上调利率。上调存款准备金率会造成银行减少对中小企业的贷款。现在已经形成了利率双轨制，官方年化利率在5%，温州民间借贷利率年化利率已达60%—70%，形成冰火两重天的局面。

陈志武还认为，目前加息空间仍然存在。而加息会使一些低效的国企资金成本上升，使他们减少资金的使用，将贷款额度让给民企。

(上接第一版)

在服装、玩具、家电、鞋子等行业出口大户中，均有部分企业“调头向内”。这些以中小企业为主的内贸新兵，正在学习适应与外贸完全不同的商业信用环境。

《报告》显示，2010年曾提供放账交易的受访中国企业由2008年的64.9%升至2009年的79.9%，再进一步升至87.6%，年复合增长率达到16%，主要是由政府刺激经济措施及多项其他刺激因素带动的强劲内销促成。

《报告》还称，53%的受访中国企业是因为国内市场竞争激烈而增加放账交易，当中44.6%希望借此扩展国内新市场的企业，而2009年数据为31.7%；显示中国企业对扩展国内市场变得愈趋积极。

国内贸易风险骤增：
“以大欺小”司空见惯

直到5月19日，山西临汾一家民营生铁厂老板龙成(化名)还有四五百万元被拖欠款追不回来，因此他下决心要把厂子关了。

从2008年3月开始，龙成最大的客户、当地一家知名大企业开始出现拖欠，直到去年年底，这个欠款雪球已经滚到了2000万元之巨。

“一吨生铁卖给他们是5000元，大概200元的净利润，前几个月情况还算不错，如果他们全额付款的话，3个月就有264万元利润，但是钱一直没给齐。后来，欠款就不断滚大，一旦找他们要钱，他们就要求我们‘继续送生铁。’”龙成告诉本报记者。

据介绍，这家大企业的产品主要供出口，说是要等回款后才向原料供应商付款。

“有时候，我知道他们回款了，就去找他们要，但他们不断找毛病，说生铁水分大，不达标。我们只能是请吃饭、送礼，真说得上是求爷爷告奶奶。”回想起3年追债路，龙成一肚子苦水，“最后抵账时，原价60万元一辆奥迪车，实际上只值三四万元了，但我们算是抵了50万元。”

实际上，从追讨比例来看，这家客户的回款情况还不算最糟糕的，像中铝、通达集团这样的客户，最终只收回了一半货款。

“最后算下来，一共赔了300多万元，这厂子没法开下去了。”

龙成说。国家发改委发布的相关数据显示，3月末，全国工业企业应收账款60469亿元，同比上升24.6%，升幅比上月末提高1.5个百分点。其中，东、中、西部地区分别升23.7%、27.1%和27%，升幅比上月末提高1.3、0.5和3.7个百分点。

在山西侯马市经营网吧、茶叶生意的杨总告诉本报记者：“现在不讲诚信的，多半是针对中小企业，对大企业不敢不守信用。”

“十几万元、二十几万元的生意，比如买茶叶，我可以要求先打款再发货，这种方式买家一般都能接受。但是做大点的生意，比方说炼焦、铁、物流，就不能这么干，一旦丧失诚信，后果会很恶劣。”杨总说。

中小企业的应收账款压力，远远高于大型企业。中国企业家协会调查系统日前发布的《2010中国企业经营问卷跟踪调查报告》显示，企业应收账款中“高于正常”所占比例，小型企业为20.1%，中型企业为18.8%，大型企业则只有15%。

中贸友施信用管理有限公司总经理李奎元表示，目前委托该公司进行商账追收的客户以中小企业为主，集中在建筑业、出版印刷业、物流业、医药业和矿业。

“这些行业流通环节多，利润相对较高，被拖欠的概率也很大。而这些中小企业找大企业客户追债，存在地位不对称、信息不对等、目标人员不确定等难题，因此账龄普遍较长。”李奎元说。