

中小微企业吸纳了近80%的就业人员，其生存发展对经济稳定性的作用毋庸置疑。但欲纾困中小微企业的金融机构正面临供求两端难以匹配的“瓶颈期”。

今年以来，为阻断奥密克戎疫情，已有多个省市采取不同程度的封控措施，尤其是上海、北京等地先后升级防控措施，加上原材料成本上升、应收账款回款困难等多重因素叠加影响，中小微企业现金流受到产销两头挤兑，生产经营压力大增。

渣打中国数据显示，中小企业信心指数（SMEI）自3月季节性小幅反弹至53.2后，4月回落至49.4，为近两年以来首次降至50以内，仅略高于2020年2月的历史低位。同时，未来三个月预期指数已降至近26个月的低位50.5，表明中小企业经营信心进一步下滑。

日前，央行针对银行惧贷、惜贷等问题，发文推动建设金融服务小微企业敢贷愿贷能贷会贷长效机制；近日召开的国务院常务会议也部署了“今年普惠小微贷款支持工具额度和支持比例增加一倍”等稳经济一揽子政策。

尽管政策支持力度持续加大，证券时报记者采访多位银行人士和中小企业主却发现，银行服务中小微企业进入瓶颈期：银行端大量的资金找不到风险适当的客户投放，同时许多中小企业主找不到资金“解渴”。

“当前市场主体信心不足，不愿增加借贷压力，有融资需求的中小微企业，银行又不敢放款，这里面既有风险考量，也有信息不对称问题。”一位国有大行人士表示，“供求双方的错配，除了通过银行内部推动解决，还需要外部配套设施的完善，包括明确风险分担机制、银企两端信息对接机制等。”

## 疫情又添新堵点

当前很多企业面临着回款难问题，主要是由于疫情防控措施升级，造成很多公司人、印、物分离。“开发票、盖公章这些基本的财务环节都无法实现，下游企业收不到票，就不打款，银行收不到材料，就不放款。”一家国有大行人士告诉证券时报记者。

在上海工作的一位审计师发现，很多企业客户账面上的现金流已经很紧张，“受到物流受阻、员工居家办公影响，企业开不出票来，也没办法回款”。

一些防疫隔离措施对企业的物流、客流、现金流造成阻碍，这是疫情下，中小微企业融资面临的新堵点。

“这轮疫情首先影响的是线下流量，线下流量萎缩到一定程度又冲击线上流量。这种情况下，我们过去基于企业的大数据流量分析实施的信贷产品就会因流量中断遭

到影响。”一位分析人士认为，“发票寄送问题也是其中的一个缩影，这是当下金融机构亟需破题的一个核心点。”

这些问题的产生催促着银行加快数字化服务的步伐。“一直以来，小微企业和金融机构之间都存在信息不对称的问题，银行想找到好的小微企业，但是企业主说自己经营情况很好，银行又不敢相信。”国际标准化组织可持续金融技术委员会专家委员边鹏表示。

他认为，或许这次疫情能够成为一个契机，疏通银企之间的信息渠道，“金融机构有了真实有效的数据，就可以先把钱打过去，不用再等着发票了，这些材料可以等暂时性的封管措施过去再来慢慢做合规”。

据报道，深圳等地已初步构建起了“政府+市场”模式的征信平台，以求破解小微企业和个体工商户在贷款中出现的抵质押物不足、基础信息数据缺乏等问题；上海疫情期间，当地多家银行也尝试了远程视频尽调、“不见面”抵押等创新服务模式。

“疫情已经持续三年了，这期间应该有很多样本数据沉淀，完全可以针对疫情本身对模型做一些迭代，包括哪些企业是受到疫情影响的、在疫情过去后企业的恢复路径是怎样的，针对跟疫情比较贴近的场景，做一些适用性的模型，来提高整个数字风控的精准度。”一位曾在银行工作多年的企业资金负责人表示。

## 供求两端的错配

但在现阶段，金融科技在中小微企业贷款业务中能发挥的作用是有限的。“科技可以帮助银行识别出原来错过的好客户，却无法让银行去服务那些糟糕的客户，原来借不到款的人还是借不到。”边鹏指出，“技术本身并不能改变银行信贷业务的基本逻辑，对低信用的群体，银行仍然缺乏内生动力去竞争。”

尤其在近两年来，银行“扎堆”行业、“掐尖”企业的现象越发明显。“现在是供给远大于需求，资信情况好的企业主能接到好几家银行的电话，但是现在这些企业贷款意愿确实有所减弱。”一位大行普惠业务人士说。

事实上，监管部门一直在细化金融机构中小微企业贷款业务的考核标准，试图推动银行扩大中小微企业的服务覆盖面。

以“户数”这一考核指标为例，银保监会从早期只关注增速，转向同时关注户数，防止银行贷款过度集中，到2020年又新增“首贷户”占比要求，户数考核口径自此更加细化。

2021年，银保监会还对考核指标进一步“挤水分”，剔除票据融资这一可能造成短期“冲量”行为的数据，考核内容也细化到银行“敢贷愿贷”内部机制的建立、贷款用途监控、重点投放领域和具体产品创新方向。

对中小微企业贷款业务的考核越来越体系化，确实催动着无论是国有大行、股份行还是城商行，都在普惠业务上开足马力。央行数据显示，截至今年一季末，银行普惠小微贷款已经连续36个月保持20%以上的增速；普惠小微授信户数5132万户，同比增长41.5%。

在5月19日的银行业保险业例行新闻发布会上，中信银行行长方合英宣布“2022年一季度完成普惠型小微企业贷款监管要求全年增量计划的80%”。工商银行行长廖林也表示，该行一季度普惠型小微企业贷款同比增长43%。

但经过前两年的高速发展，供求两端匹配难的问题也日益突出，中小微企业贷款已进入“存量难增”、“覆盖面不敢扩”的瓶颈期。“几乎所有银行都在‘狂飙’小微业务指标，好客户基本都被覆盖了，要再拓宽客户群比较难。”一位中部省份大行人士表示，“现在经营尚好的小微企业不太愿意扩大生产，融资需求愿意不强，经营不好的企业倒是有资金需求，银行又不敢投。”

企业主“不愿贷”主要是受到投资收益下降和经营预期减弱影响，不少企业甚至选择了提前还款。

一位已经提前还贷的企业主告诉记者，“之前贷出来就算暂时不用，可以投股票、买房，现在业务都在收缩、投资也难，闲置贷款等于白白帮银行打工”。

“公司今年完成融资，本来打算扩招一些人员的，现在所有招聘都暂停了，要从现在开始拉紧腰带，准备‘过冬’。”一家江浙地区的互联网创企老板也表示，“虽然我们现金流还算充裕，但未来什么情况还不好说。”

银行“不敢投”则主要是担心风险。

“现在一些银行的小微贷坏账率普遍在上升。”前述城商行人士表示，“一些中小微企业从2020年到现在，这一口气就一直没缓过来，今年经济低迷，可能经过一个周期这些风险就会冒出来。”

## 尽职免责落地之困

“必须承认的是，小微贷款的风险本就高于一般国企贷款，但小微业务的不良考核指标并没有单列。”一位大行普惠业务部门人士表示，这样的“一视同仁”导致一线业务员在做小微业务时心有顾虑，“毕竟现在出了事是真处罚、真问责，而且问责到人”。

前述中部省份大行人士也告诉记者，在监管部门对商业银行的考核中，一般风险管理占考核权重的40%，同时还要完成利润考核指标，“所以银行这块业务的风控压力一直比较大”。

由于担心风险，一线业务员在服务中小微企业时，难免会产生“惧贷”“惜贷”问题。为解决这一问题，央行于5月26日发布了《关于推动建立金融服务小微企业敢贷愿贷能贷会贷长效机制的通知》，强调各银行业金融机构要探索简便易行、客观可量化的尽职免责内部认定标准和流程，推动尽职免责制度落地等。

“尽职免责”概念早已提出多年。2019年，银保监会就在《关于2019年进一步提升小微企业金融服务质效的通知》中表示要“进一步落实授信尽职免责制度和容错纠错机制”，并提出“普惠型小微企业贷款不良率不高于各项贷款不良率3个百分点以内”的容忍度标准。

但在实践中，尽职免责一直难以落实。“当一笔贷款出现问题时，如何界定尽职目前是一个难点。”前述国有大行普惠业务人员告诉记者，“完成一笔贷款的全过程不是简单的拉个单子、填个表，其中必然掺杂了一些主观判断，所以就很难判定业务人员是否做到百分百的尽职，没有这个前提，免责也就很难落地了。”

此次央行进一步发文，提出“在有效防范道德风险的前提下，对小微企业贷款不良率符合监管规定的分支机构，可免除或减轻相关人员内部考核扣分、行政处分、经济处罚等责任”、“落实好普惠小微贷款不良容忍度监管要求，优先安排小微企业不良贷款核销，确保应核尽核”等要求。

前述大行人士表示，过去从贷款出现逾期到核销之间，业务员要去进行催款等贷后管理工作，这些工作十分繁琐，也占用了业务员做其他业务的精力，所以加快小微贷款不良的核销流程，能够减轻业务员服务小微企业的负担。

“但是这样指导性的文件最终要落地，还是经历一个总行到分行、分行到支行、支行到一线，一线工作人员从有顾虑到发现真的尽职免责，这样一个层层传递的过程。”该人士说，“这个过程我个人感觉至少要半年，因为目前普惠贷款一般都是半年到一年期限，只有当半年期贷款出现不良，一线客户经理发现自己个人在尽职的情况下，的确没有被问责后，才会真正放下包袱。”

## 风险谁来承担

归根结底，推动中小微企业贷款业务实现真正的普与惠，症结还在“风险”二字。只有在“免责”之前的“尽职”阶段，在“免责”之后的银行核销坏账阶段，真正回答出“风险由谁来承担”这一问题，才能卸下银行和银行从业者顾虑小微业务风

险的包袱。

从银行内部来看，一线的客户经理既要承担放款指标，又要承担贷后管理责任，精力受限。但想要在内部进行新的责任划分，部门之间的博弈在所难免。

例如，前述大行普惠业务人士告诉记者，其所在机构在尝试推行“快进快出”的中小微企业贷款模式。“也就是在贷款出现逾期时，缩短催收环节，尽快将不良出表、‘账销案存’，然后像信用卡一样交给外包催收之类的，这样客户经理只需要把重心放在放款环节，贷后管理主要交给后台部门去干。”该人士说，“这个模式能把小微业务快速循环起来，但是目前还在博弈阶段，后台部门也担心风险问题。”

更令人担忧的是中小微企业贷款业务自身的风险问题。“国内的普惠业务发展了十几年，但是还没有经历过几个完整的经济周期检验，这次的疫情也是对普惠业务能否经得起冲击的一次检验。”边鹏指出。

“很多小微贷款现在看着没什么问题，但是以后谁也不知道这个风险会暴露到什么程度。”前述城商行人士表达了相似的担忧。前述大行普惠业务人员也表示，银行早几年都吃过中小微企业贷的亏，对当下的经营环境也比较担忧。“银行预判了一些高风险行业，对于这些行业里的小微企业，现在贷款口子都收紧了。”他说。

银行的这些顾虑，仅从银行端或难推动解决。“当前政策最需要解决的，也正是中小企业融资难融资贵当中最核心的问题，就是最终风险谁来承担。”在中央财经大学金融创新与风险管理研究中心主任顾炜宇看来，只有建立起风险分担机制，切实减少银行风险成本，才能够让其在支持中小微企业的过程中发挥更大的作用。

“金融机构终究是一个市场化主题，必须按照信贷的逻辑、商业的逻辑经营，才能够良性发展。”跨境金融50人论坛研究员汤志贤也认为，“中小微企业对中国的税收、就业贡献非常大，所以该类企业的生存发展有非常广的社会影响，从这个角度看仅靠银行来做这个事情是不够的。”

他举例道，韩国的模式是银行每做一笔中小微企业贷款，都要交一部分钱进入国家成立的担保基金，这个集体是通过政府税收和整个银行业来提供资金，最终目的是为银行解决这类业务风险如何承担的问题。

“所以，小微企业融资是一个金融问题，但不是一个纯粹的金融问题；是一个市场问题，但也不是一个纯粹的市场问题，它需要看得见的手和看不见的手一起来解决。”汤志贤说。

企业主：融资得靠“混圈子”，呼唤更多创新信贷模式

一位大行普惠业务人员告诉证券时报记者，金融科技解决的是效率问题，但在“触达-转化”客户环节作用很有限。“我们知道客户在哪里，企业数据都通过地方政府征信平台传过来了，但是 we 和客户之间缺乏一个‘媒人’，帮助我们建立起信任。”他表示。

在一位东南地区的制造业中小企业主看来，解决这种信任问题的办法是“混好圈子”。“现在银行也想去支持一些企业，但是有贷款系统条件、考核指标什么的，银行也束手束脚，但是如果你把关系疏通了，总有一些人更愿意为另一些人去冒险。”她表示，“客户经理很积极是没错，但是他没有这个权利保证能审批，我们要花同样的时间精力，就很难去信任他。”

但这也造成很多一线从业人员发现，即使有着比客户原有贷款更低利率的产品，也很难获取到这个客户。“好客户都被覆盖了，人家也不会愿意为了1-2%的融资利率优惠，就换一家银行。”前述大行普惠业务人员说。

“很多民营企业主想要贷款，第一反应就是找人，这也和银行产品在线上，但服务还是在线下有关系。”一位曾在银行工作多年的企业资金负责人则指出，银行贷款产品虽然线上化了，但在营销和贷后管理两端还是沿用过去客户经理逐个服务的传统模式，依赖“人”的思维其实没有改变。

此外，中小微企业的贷款需求与银行提供的贷款产品之间也存在错配。中小微企业主们呼唤更便捷、更高额度的信用贷款，银行从业人员却认为，“目前来说，银行和企业之间对贷款和风险的认知还存在不小的差异”。

“疫情以来，银行推出了一些纾困产品和贷款政策，感觉贷款比之前更容易了。”一位中小企业主告诉记者。但是他也表示，当前银行的信用贷款还是很难、极少，绝大部分要求抵质押贷，“基本上是拿房子打个六七折，而且银行要求多，提供材料等审批过程还是很繁琐”。

看懂App联合创始人由曦在该平台举办的一次线上会议中也坦言，“作为一家仍处于创业期的企业，我们的现金流是比较短缺的，但公司没有什么抵质押物，想向银行申请信用贷款也没有成功。”他表示，这次疫情让他真切地体会到了小微企业融资之难。

央行数据显示，今年一季度末，全国普惠小微贷款余额20.77万亿元，同比增长24.6%，增速比上年末低2.7个百分点，其中信用贷款占比仅18.9%。

“经济发展阶段不同了，现在大家的意识也在改变，慢慢都不爱去买房子了，但是银行短期内还是很难摆脱要抵质押物这种思维，现在大部分抵质押物都是房产。”

前述制造业中小企业主认为，“银行应该根据经济周期和企业老板思维的不同阶段，因时而异，才能推出符合当下企业需求的产品。”

“现在银行也在加大信用贷款投放，但是实践中，企业更希望一步到位，一笔业务就获得足够的贷款，这样的贷款额度银行都是要求有抵质押物作为支持的，现在的银行信用卡产品对企业来说不够

‘解渴’。”

前述大行普惠业务人士说，“信用贷款是能够让一部分客户拿到一定额度内的贷款，但当超过了信用所能支持的贷款额度就需要增加增信措施，而目前最具有说服力的增信措施就是不动产抵押。”

责编：糯糯