

融資有技巧 信用最重要

【明報專訊】市場好轉，銀行對於由政府擔保資助的中小企業貸款態度已轉趨積極已為不爭的事實，然而，仍有不小中小企業因個別理由不獲銀行批核貸款而叫苦連天，似乎他們面對的困境無人關心。

筆者在銀行擔任貸款工作已有 35 年，對中小企業融資略有心得，希望藉此將經驗與各位分享。

海嘯後 銀行更重視交易紀錄

由於金融海嘯原因令銀行在中小企業授信方面轉趨謹慎，不再僅看抵押品和擔保，他們現在更關心的是企業過往的交易紀錄或生意營運方面是否建立信用，故要求企業提交的相關資料如客戶名單及付款方式、審計師報告表及近期的營業表、機械設備名單、稅單、未完成審計年度及來年的營業預計等等，對銀行全面性了解客戶，作出恰當授信都有相當的幫助。

事實上，放款業務一向是銀行的「牛油與麵包」，開拓市場及尋找有潛質的中小企業客戶去維持每年貸款增長是必然的事。男女找尋對象傾慕於對方的美貌和智慧，銀行找客戶則重於誠信和業務的健康發展，中小企業只要掌握到個中道理，並準備好以上列舉的營運數據和資料配合申請，才可以事半功倍。

此外，中小企業盡可能集中一兩家銀行來往，資歷薈萃，使銀行容易了解公司的財政狀況而方便給予授信。完善的企業管理是成功的要素，中小企業應與時並進，應多加入專業管理人才去配合業務的發展，無論自聘或工作外判，都能直接提高銀行的信任程度，過往中小企老闆由上而下的一腳踢做事方式現在已不合時宜，切記。

當建立良好的信用紀錄後，這樣，企業就不難獲得銀行貸款，甚至是信用貸款(毋須抵押品)的機會。

■歡迎來信提問，傳真：2869 0630

電郵：edmundkan@splendorfc.com

簡炳權

卓智融資服務有限公司

(執行董事)