

## “千名记者进工行 万篇文章评服务”系列报道之二

小微企业是创业富民的重要渠道,也是当前最需要扶持的企业群体。近年来,银行已经认识到小微企业金融服务这片新蓝海,将拓展小微企业信贷业务作为银行可持续发展的战略选择之一。

作为大型银行,工商银行河南省分行营业部始终把支持经济发展作为义不容辞的社会责任,将小微企业信贷看做持实体经济发展的关键抓手。通过产品和服务形式的创新,增加商品质押品种和区域监管企业,有效解决了小微企业担保难。本期,我们再次走进工商银行河南省分行营业部,一同了解该行与河南小微企业并肩前行的发展之路。

记者 倪子 通讯员 张晓辉

# 工商银行河南省分行营业部 “大手牵小手”,与小微企业并肩前行

## A 助力小微企业支持中原经济

面对中原经济区建设步伐的不断加快,争揽专业市场、产业集聚区、核心企业上下游、县域经济中小企业金融市场份额,成为工商银行河南省分行营业部在各个业务领域实现系统进位同业第一目标的重要手段。

“从长远看,银行业做好小微企业金融业务不但是支持中国经济发展的未来,更是优化自身信贷结构调整、提高市场竞争力的重要途径。”据工商银行河南省分行营业部相关负责人介绍,面对良好的发展机遇,该行采取了一系列措施来提高自身在小微企业金融业务方面的管理水平、业务水平和服务水平。

例如,给予小微企业客户专门的资金规模、在科技上设计出小微企业客户专属业务模块方便上报流程。“近几年,我们运用科技优势全力打造只针对小微企业金融业务的‘四合一’流程上报系统。经过不断完善,今年以来‘四合一’业务系统可以做到对所有小微企业信贷业务类型的全覆盖,使小微企业信贷业务上报更为简便,缩短了业务上报时间,全面提高了业务办理效率。”该负责人说道。

此外,为满足小微企业融资需求,该行各产品部门积极配合,共同调查市场,除了商品融资、订单融资、应付、预付款融资、发票融资等常规融资产品外,针对不同小微企业客户特点设计出例如网络融资贷款、电子仓单质押贷款、未来货权项下商品融资贷款、联保方式下产品组合等创新型的融资模式和产品,针对不同专业市场客户量身订制,像金马市场“钢贸通”融资方案、中华粮网“粮贷通”融资方案等专属融资方案。该负责人表示,该行对非方案类客户设计出了“网贷通”创新融资产品,可以做到企业网上银行自主提款,自主还款,极大满足了小微企业的融资需求,为其提供了更为专业的金融服务。



资料图片

## B 创新金融服务支持小微企业

“我们公司的稳健发展离不开工商银行的大力支持。”这是郑州裕昌包装有限公司王全有董事长对工商银行河南省分行营业部发自肺腑的一句赞叹。

郑州裕昌包装有限公司成立于2007年,注册资金180万元,主要业务涉及箱板、纸箱的生产销售。该公司经过多年的成长已逐渐形成规模化生产,并尝试与其他大型公司开展订单销售业务。

2010年该公司与两家大型生产厂商签订了800万元的销售订单,但因资金短缺,公司备货出现问题,可能会出现违约风险。两难之际,该公司求助于工商银行建设路支行,该行在了解了企业的经营情况和贷款需求后,主动为企业分析销售周期

的现金流动比率,科学地测算出企业实际资金需求,并认真向企业介绍了相适合的贷款品种,最终向企业发放了270万元的贸易融资贷款,这在低融资成本的基础上,解决了企业因资金短缺无法满足订单需求的问题,为企业赢得了信誉,更增加了营业利润。随着银企关系的不断深入,该行成为该企业发展的强有力扶持伙伴。

随着公司业务的逐渐做大,2011年末,工商银行向该企业追加贷款130万元,把企业经营扶向一个正常、稳定的发展阶段。截至2012年9月末,工商银行累计向该企业投放贷款1200多万元,为企业在同业市场中赢得竞争力奠定了资金基础,有效地支持了企业的长久发展。

“今年以来,工商银行河南省分行营业部积极探索提高对小微企业金融服务水平的思路和途径,紧紧围绕河南省银监局‘双百双千’活动和全省银行业提出的一系列提高对小微企业金融服务水平的相关要求,遵循‘实施提升工程、构建优秀分行’的发展战略,针对小微企业积极开展各项金融服务工作,收获了丰硕成果。”据该负责人介绍,截至2012年9月底,工商银行河南省分行营业部为748户小微企业完成了授信,累计投放信贷资金56.78亿元,小微企业贷款余额达35亿元,办理票据融资、进出口押汇、保函、信用证、承兑汇票等14.7亿元,有力地支持了辖内小微企业的快速发展。

## C “网贷通”让企业轻松贷款

为更好服务小微企业,工商银行河南省分行营业部加大信贷产品创新力度,推出多种创新产品。其中,“网贷通”成为小微企业贷款业务的主打产品。

“网贷通”是工商银行与小微企业客户一次性签订循环贷款借款合同,在合同

规定的有效期内,客户通过网上银行自助进行的循环贷款合同项下提款和还款业务申请,银行对客户申请进行集中受理和处理的循环贷款业务。

对比银行的传统贷款,“网贷通”具有自主操作、循环使用、自动提款还款以及资金实时到账等诸多便利,在目前的同业

市场和同类产品中拥有明显的比较优势,因而一推出即受到小微企业客户的认可。尤其是在今年信贷规模偏紧的环境中,网贷通客户可以依约提款的承诺,对于企业从容安排生产经营,规避因信贷规模带来的资金链风险,是一项颇受推崇的“利好”消息。

## D 贴身服务解决企业融资难题

除了融资产品上进行创新,在客户服务上,该行还按特色支行划分,重点进行业务选择,解决小微企业在融资过程中“找不对人”、“摸不对门”的问题,工商银行坚持积极主动走访企业嘘寒问暖,贴近企业、贴近市场、贴近实际,深入开展调研,主动掌握企业生产经营困难和需求。

“一方面,我们积极与政府平台、行业协会、商会、产业集聚区、批发市场等合作;另一方面,我们通过政府金融办、中小企业局、发改委发布的小微企业融资需求和发展信息,举办产品发布会、银企对接

会等形式,积极向小微企业介绍我行产品,提供金融服务。同时,加强与行业协会、商会、产业集聚区、批发市场的管理者合作创新担保方式,解决小微企业担保难问题。”

据介绍,近两年,工商银行河南省分行营业部分别与新郑面业协会、郑州工商联钢铁联合商会、郑州金马钢材市场、郑州水产大世界、上街区产业集聚区、荥阳产业集聚区等协会、商会、专业市场和产业集群管理方达成支持小微企业发展合作协议,其支持力度达到该行对小微企业

年增长的40%以上。

2012年是河南省落实“十二五”规划和中原经济区建设战略高效发展的一年,工商银行河南省分行营业部将以此为契机,牢牢把握中原经济区建设的新机遇,全力助推郑州市经济社会发展。同时,依托工商银行强大的结算优势、网络优势、渠道优势和人才优势,为小微企业提供包括信息咨询、结算、投资、理财顾问等在内的一揽子金融服务,全方位助推小微企业快速做大做强,为中原经济区建设和郑州市经济跨越式发展作出新贡献。

