# 华夏银行助推实体经济发展

## 全力打造“中小企业金融服务商”

**小企业融资困难是当前存在的一个比较突出的问题。针对这种情况，华夏银行青岛分行立足长远发展，进一步深化以中小企业为主的市场定位，与中小企业共度时艰，切实解决中小企业面临的融资难问题。华夏银行青岛分行不仅把中小企业作为主要市场定位，而且始终把服务好中小企业当成自己的责任和使命。针对中小企业融资难问题，华夏银行青岛分行以中小企业融资为核心提出“小、快、灵”的解决方案，并在产品创新方面推出了“联保联贷”、“循环贷”、“房抵贷”等特色产品，有效地扶持了中小企业发展，着力打造了“中小企业金融服务商”服务品牌。2011年，该行累计发放中小企业贷款23亿元，年均增长率23%，达到了银监会关于支持小业金融扶持“两个不低于”的目标，荣获了青岛市人民银行“中小企业金融服务商”品牌。**

编辑:王笑　组版:台丽娜

### 创新服务机制

多年来，华夏银行青岛分行在为中小企业提供优质金融服务的道路上不断进行探索，从管理体制、经营机制等方面入手，大力开展中小企业金融服务工作。在服务中小企业机制上重点突出“四大创新”。

**一是评级创新**。借助德意志银行技援项目，华夏银行青岛分行针对小企业开发了独立的信用评级体系，有别于现有大、中型企业评级标准。通过更加注重对企业实际控制人的资信水平、支付记录、道德操守等指标的测算，评估借款人的资信状况。同时，对小企业的上下游状况、品牌状况和真实的生产贸易等非财务指标进行测算，更加真实地反映了企业还款能力。

**二是审批创新**。在风险可控、流程严密、授权审慎的前提下，以服务客户为宗旨，以满足客户需求为核心，设立了高效的授信审批流程。包括风险审查人员前置参与现场调查、作业人员集中完成信用评级和额度核定、授权人员以“2+1”模式快速完成审批、允许客户在任意网点开户，在风险可控的前提下尽可能减少了授信环节，提高了贷款审批效率，使中小企业“短、小、频、急”的融资需求得到充分满足。

**三是服务创新**。专门成了中小企业信贷分部。通过独立的信贷计划和风险资产，独立的客户划分和评级体系、独立的小企业信贷评审系统、独立的小企业客户经理队伍、快速的审批流程，实现对中小企业业务的专营、专业、专心服务。建立了独立的中小企业网上银行，企业通过华夏银行网上银行可以在线提交融资申请和进行融资进度查询，免费提供在线财务报表服务，帮助中小企业提升了财务管理水平，增强了信用度，有效提高了工作效率。

**四是系统创新**。按照银监会关于中小企业“六项机制”建设要求，华夏银行青岛分行积极推进系统创新，建立中小企业独立信贷系统和违约信息通报机制，以提高中小企业服务水平。为解决中小企业担保难的问题，开发了集合优惠贷款担保平台，与15家担保公司合作，解决了小企业客户与民营担保公司合作准入难的门坎。

### 创新服务产品

作为岛城最早服务中小企业的商业银行，华夏银行青岛分行始终紧贴中小企业的融资需求，积极创新金融产品，在贷款期限、还款方式、利率定价和贷款用途方面采取了较为灵活、多样的方式，为中小企业的融资提供有力的产品支持。近年来，该行率先推出了“私营企业主贷款”、“融资共赢链”等系列产品，近期又推出了针对中小企业的专项产品“快捷贷”、“接力贷”、“联保联贷”、“循环贷”、“增值贷”等特色产品，推出了集本外币融资、结算、理财等产品为一体的中小企业服务品牌“龙舟计划”，深受中小企业好评。

华夏银行“龙舟计划”品牌是在传统融资和授信功能的基础上，根据企业发展不同阶段的金融服务需求将产品划分为“创业通舟”、“展业神舟”、“卓业龙舟”三个部分，“创业通舟”的对象是创业初期的中小企业，这类企业现金流不足，担保难；“展业神舟”针对的成长型企业初步拥有一定社会信用度，需要多元化融资服务；“卓业龙舟”的对象则是发展达到一定规模、社会信用度较高、现金流相对充裕、融资渠道较多、融资成本相对较低的中小企业。不同类型的企业在“龙舟计划”的特色产品系列中，能轻松找到适合企业自身的融资产品。

华夏银行青岛分行一直把中小企业作为自己的基本客户群体加以培育开发，全力服务岛城中小企业发展，有效解决了中小企业融资难的问题，促进了岛城经济发展。在服务中小企业过程中，华夏银行进一步优化了业务结构，夯实了发展基础，实现了自身的又好又快发展，与中小企业，与岛城经济实现了和谐共赢发展。实践证明，中小企业对商业银行来说不是“鸡肋”，而是极具潜力的巨大市场。支持中小企业发展，商业银行能够实现银企双赢，促进地方经济发展。

(马瑞涛)